

A R T U Ü L I K O O L I  
**TOIMETISED**

ACTA ET COMMENTATIONES UNIVERSITATIS TARTUENSIS

**959**

**ETTEVÕTLUS JA RAHANDUS  
ÜLEMINEKUL TURUMAJANDUSELE**

**Majandusteaduslikke töid**

**TARTU**  **1993**

---

**TARTU ÜLIKOOLI TOIMETISED**  
**ACTA ET COMMENTATIONES UNIVERSITATIS TARTUENSIS**  
**ALUSTATUD 1893. a. VIHIK 959**

**ETTEVÕTLUS JA RAHANDUS**  
**ÜLEMIN EKUL TURUMAJANDUSELE**

**Majandusteaduslikke töid**

**TARTU 1993**



Toimetuskollegium:

Heiki Määr, Udo-Rein Okk (vastutav toimetaja), Vambola Raudsepp.

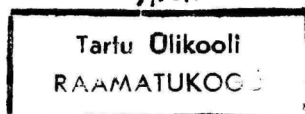
Käesolevasse kogumikku on koondatud Tartu, Augsburgi, Mannheimi ja Varssavi Ülikooli õppejõudude artiklid. Käsumajanduselt turumajandusele üleminek on keerukas protsess, just seetõttu on vajalik selle igakülgne käsitus.

Kogumik kajastab nende autorite seisukohti, kes ei ole praegu meie majanduspoliitika kujundamise keskmes, ei ole valitsuse nõunikud ega eksperdid. Mõnevõrra kõrvalt hindamine võimaldab esile tuua uusi mõtteid ja seisukohti.

Mõndagi kasulikku võivad leida siit uusettevõtjad, ka talunikud, kes vajavad abi finants- ja investeerimisküsimuste lahendamisel.

Siit võivad leida uusi ideid need ettevõtted, mis on arenenud suurettevõteteks käsumajanduse tingimustes. Majanduse allakäik ümberkorralduste ajal ei ole tingitud mitte niivõrd materiaaltehnolise varustamise jm. häiretest, kuivõrd majandamistingimuste regulatsioonimehhanismide, huvide, ebapiisava kohanemise ja otsustusvõime toimest. Allakäiku tuleb pidurdada kõiki võimalusi kasutades, kuigi paljud arvavad, et see kriis on loomulik, paratamatu protsess turumajandusele üleminekul. Iseseisev Eesti Vabariik oma suhteliselt väikese majanduskompleksiga peab jõudma ja oskama oma majandust nii korraldada, et kriis mööduks kiiremini ja Eesti integreeruks järjest rohkem Euroopa majandusse. Huvipakkuvad on ses suhtes Saksamaa ja Poola majandusteadlaste artiklid.

Anh.



12665

## SISUKORD

U.-R. Okk. Ettevõtlus üleminekul turumajandusele . . . . .	5
U.-R. Okk. Unternehmung in der Übergangsperiode zur Marktwirtschaft. Zusammenfassung . . . . .	10
A. Reinvald. Kuidas määrata rahanduse olemust ja eesmäärke? . . . . .	11
A. Reinvald. Defining the essence and functions of public finance. Summary . . . . .	28
A. Новак. Банковская система и возможности финансовой поддержки малых предприятий . . . . .	29
A. Nowak. Pangasüsteem ja väikeettevõtete finantsilise toetamise võimalused. Resümee . . . . .	34
H. Иванова. Материально-финансовая пропорциональность в экономике Эстонии . . . . .	35
N. Iwanowa. Die materielle und finanzielle Proportionalität in der Wirtschaft Estlands. Zusammenfassung . . . . .	40
H. Kaldaru, H. Müür. Tervishoiu suundumine uutele majandusuhetele ja ettevõtlusele . . . . .	41
H. Kaldaru, H. Müür. Directing of public health towards new economic relations and business. Summary . . . . .	44
A. Kallam. Talu suuruse kriteeriumid . . . . .	45
A. Kallam. Criteria for the size of a farm. Summary . . . . .	47
A. Отсар, А. Нахк. Долгосрочная связь между годовыми капитальными вложениями и увеличением объема производства . . . . .	48
A. Otsar, A. Nahk. Lange dauernde Verbindungen zwischen der Kapitalanlage des Jahres und des Produktionsumfanges. Zusammenfassung . . . . .	52
G. Slavin, U.-R. Okk. Informatsiooni konveierist (ühest tootmisüsteemi analüüsimise võttest) . . . . .	53
G. Slavin, U.-R. Okk. Über ein Informationfliessband (eine mögliche Lösung bei der Analyse des Produktionssystems). Zusammenfassung . . . . .	57
V. Järve. Arvestuse arengusuund Eestis . . . . .	59
M. Lauri. Huvid ja tervishoiusüsteemi arenguprobleemid . . . . .	64

M. Lauri. Interests and the problem of developing in health service. Sum m a r y . . . . .	70
T. Simo. Eesti Vabariigi pensioniseaduse arenguprobleemid . . .	71
T. Simo. Problems of developing the pension law of the republic of Estonia. Sum m a r y . . . . .	75
Т. Корнилова. Некоторые вопросы определения ликвидности производственного предприятия . . . . .	76
З. Люты. Некоторые проблемы планового расчета затрат	83
Z. Lyty. Wahlprobleme der Kostenaufwandkalkulierung Zusammenfassung . . . . .	88
А. Кардаш. Некоторые аспекты капитальных вложений . .	89
A. Kardash. On some aspects of investment. Sum m a r y . . . .	92
Т. Цебровска. Проблемы оценки финансового положения предприятия на основе баланса . . . . .	93
T. Cebrovska Problems of assessing of financial status of an enterprise on the basis of the balance sheet. Sum m a r y . .	95
Г. Маерчик. Обусловленность контроллинга проектно-исследовательской сферы . . . . .	96
G. Maerczik. On controlling in the projekt and research sphere. Sum m a r y . . . . .	100
Я. Альвер. Экономическая диагностика и экспресс-анализ хозяйственной деятельности . . . . .	101
J. Alver. Economic diagnostics and express analysis of economic activity. Sum m a r y . . . . .	104
R. Quick. Der Substanzwert nach Sieben – eine Alternative zur Unternehmensbewertung? . . . . .	105
A. Halle. Wesentliche Unterschiede der Jahresabschlußerstellung zwischen den USA und Deutschland . . . . .	115
K. Hõrrak. Aktsiaseltside arengust ja raamatupidamisarvestuse erisusest . . . . .	137

# ETTEVÕTLUS ÜLEMIN EKUL TURUMAJANDUSELE

Udo-Rein Okk

Eesti Vabariigi poliitilise iseseisvuse taastamisega luuakse majanduse iseseisvumise eeldused. Õigus ise otsustada kõiki majandusküsimusi, vabanemine tsentraalse planeerimise ja jaotamise kammit-saist, ettevõtluse vabadus, üleminek käsumajanduselt turumajandu-sele - need on uued põhimõtted majanduse ümberkorraldamisel.

On selge, et tootmisettevõtted, mis on pool sajandit arene-nud, mõned aga tekkinud käsumajanduse tingimustes, ei saa oluliste kvalitatiivsete muudatusteta enam edukalt edasi töötada. Ettevõtte tootmis- ja juhtimisstruktuurid on kujunenud ülalt tulevate käskude (direktiivsete plaanide) täitmise organiseerimiseks, bürokraatlikuks tegelikkust ilustavaks aruandluseks. Samal ajal on kujunenud tõrjuv hoiak uuenduste suhtes, puudub turumajanduses vajalik paindlikkus, soov tarbija nõudmisi rahuldada. Puudu on peremehetundest, huvist, loomingulisest ja perspektiivitundega tulevikuprobleemide lahenda-misest. Seetõttu on ettevõtetes vajalikud radikaalsed muudatused, et vabaneda kiiresti negatiivsetest nähtustest.

Alustatud turumajandusele ülemineku reformid pole seni and-nud oodatud tulemusi. Seda on põhjendatud mitme olulise seaduse (hinnaseadus, maksuseadus, omandiseadus, omandireformi aluste seadus jm.) hilinemisega, ettevõtete endi tagasihoidliku initsiatiiviga, ebakindlusega ja lootusega vanu sidemeid säilitada.

Autoril on kauaaegse praktika ja uurimistöö tulemusena kju-nenud seisukoht, et ettevõtte töö edukuse eelduseks uutes majan-damistingimustes on omandireform ja kaubalis-rahaliste suhete jär-jekindel süsteemne rakendamine, ettevõtte allüksuste majandusliku iseseisvuse suurendamine ja juhtimise demokratiseerimine.

Kvalitatiivselt uus lähenemine ettevõtte tootmis- ja juhtimis-struktuuride kujundamisele võimaldab suurendada töötajate huvi ja vastutust, paremini koormata tootmisvõimsusi, kasutada tootmiseks vajalikke ressursse, teha majandusinfo tootmisjuhtidele kättesaadavaks ja juhtimistegevuses kasutatavaks.

## Omandireformist

Omandiseaduse (vastu võetud EV Ülemnõukogus 13. juunil 1990) alusel on kõik omandivormid seaduse ees võrdsed: eraomand,



juriidilise isiku omand, munitsipaalomand ja Eesti Vabariigi omand. Praeguse ni on valdav riiklik omand, mis kuulub Eesti Vabariigile. Omandireformi aluste seadus määrab kindlaks omandireformi eesmärgi: omandisuhete ümberkorraldamine omandi puutumatus ja vaba ettevõtluse tagamiseks, Eesti Vabariigi territooriumil omandiõiguse rikkumisega tehtud ülekohtu heastamine, vara tagastamine endistele omanikele või nende õigusjärglastele ning turumajandusele ülemineku eelduste loomine. Just turumajandusele ülemineku eelduste loomise seisukohalt on oluline erastamine: riikliku, kooperatiivse ja ühiskondliku organisatsiooni omanduses oleva vara müümine või muul viisil üleandmine füüsiliste isikute omandusse või nende ühisesse omandusse, ainult füüsilistest isikutest koosneva kooperatiivi või rendiettevõtte omandusse. Probleemiks on erastamisvormide valik. Peamiseks vormiks on tervikvara müük. Eestis alaliselt elavatele isikutele võidakse välja anda rahvakapitali obligatsioonid, mille suurus sõltub Eestis töötatud ja elatud ajast. Obligatsioonid on nimelised ja pärandatavad - neid saab kasutada ainult erastamisele kuuluva vara omandamiseks.

On oluline, et erastamine rahvakapitali obligatsioonide kaudu ei jääks tagaplaanile, kuni suurem osa riigivarast on juba müüdud rublade eest neile, kelle käsutuses on vastavad rahasummad. Palgatööga pole kindlasti olnud viimase 50 aasta jooksul võimalik rikastuda.

Riik on oma varad loonud inimeste tööga, nende madala elustandardi, väikeste palgade, kehvade elamistingimuste, kaupade defitsiidi, välisilmast isoleerituse jne. arvel. See ebaõiglus okupeeritud Eestis elanud inimeste suhtes nõuab samuti heastamist. Rahvakapitali osakute eraldamine annaks selleks võimaluse. Senisest riigiorganite tegevusest erastamise korraldamisel on üldsusele vähe informatsiooni. Tundub, et rahvakapitaliga ei tegelda. Pole teada erastatava vara objektide loetelu ja väärtus (näiteks USA dollarites, sest kiire inflatsiooni tõttu pole rubla väärtuse mõõduna sobiv). Pole ka asutud kindlaks määrama seda Eesti kodanike kontingenti, kel oleks õigus teatud osale rahvakapitalist. Puuduvad osakute suuruse määramise ja jaotamise seaduslikud meetodilised alused. Rahvakapitali obligatsioonidega võiks näiteks erastada elamufondi, kaubandus- ja teenindusettevõtteid, müüa tootmisettevõtete aktsiaid, nende tagatisel tuleks võimaldada pangalaene jne.

Ümberjaotamisega ükskõik kas müügi või rahvakapitali osakute kaudu vara ei suurene. Vara suurendamiseks on vaja peremeest, kes töötab viljakalt, saavutab turul edu ja investeerib eduka tegevuse tulemusel teenitud kasumi osaliseltki.

### **Ettevõtluse vormide mitmekesisus**

Iseseisva majandamise põhimõtted on aktuaalsed kõikide ettevõtlusvormide puhul. Ettevõtluse uued vormid [1] - rahvaettevõt-

ted, kus töökollektiiv on ettevõtte teisene omanik, rendiettevõtted, kus töökollektiiv on rentinud ettevõtte varad tähtajaliseks kasutamiseks – peaksid edaspidi enamikul juhtudel kujunema aktsiaseltsideks. Aktsionäriks võivad olla riik (linn, vald), ettevõtted, pangad ja üksikisikud, kes ettevõtte aktsiaid oma raha eest ostavad. Aktsiaseltsid kujunevad levinumaks ettevõtluse vormiks, perspektiivsemad on eraaktsiaseltsid. Uued majandustingimused soodustavad ettevõtlust. Viimastel aastatel on tekkinud suur hulk uusi väikeettevõtteid (riikliku, kooperatiivse ja üksikisikute omandina), mis aitavad rikastada kaupade ja teenuste turgu. Tegutsemise eesmärk on kasu saamine. See kasu võimaldabki tekitada majanduslikku huvi, laiendada tootmist, luua uusi töökohti, lahendada ettevõtte tehnilise ümberseadmestamise, toodangu uuendamise, kvaliteedi tõstmise, konkurentsivõime suurendamise ja sotsiaalseid probleeme.

Eraomand sekkub järjest rohkem meie majandusse ka ühissetevõtete kaudu, milles osalevad välisfirmad. Oluline on väliskapitalile seaduslike garantiide loomine, nendest järjekindl kinnipidamine ja investeringute soodustamine.

### **Tootmis- ja juhtimisstruktuuride detsentraliseerimine ja demokratiseerimine**

Ettevõttesisene isemajandamine on seni pärvinud suhteliselt tagasihoidlikku tähelepanu. Enamikus ettevõtetes ei ole allüksuste iseseisvat majandamist — tulemusüksusi. Ettevõttesiseses tehnilis-majanduslikus planeerimises on olnud ülekaalus mahulised, baasist lähtuvad direktiivsed näitajad. Need on moonutanud majanduslikke, tehnilisi ja tootmiseesmäärke ja vähendanud tootjate huvi tulemuste vastu. See on varjatud reservide, defitsiidi, toodangu väljalaske pidurdamise, mittekomplekssete tootmisvarude, seadmepargi halva kasutamise, materiaalsete ja finantsressursside raiskamise peamiseks põhjuseks. Tootjate aktiveerimiseks, nende õiguste ja vastutuse suurendamiseks annab võimaluse peremehestamine ja ettevõtetöö ümberkorraldamine. Seda on teinud Tartus näiteks endised Plastmass-toodete Katsetehas "Estiko" ja Katseremonditehas, kes on muutnud oma allüksused majanduslikult iseseisvaks, osa neist aktsiaseltsiks.

Kaubalis-rahalsed suhted allüksuste vahel soodustavad arukat majandamist, lähtudes tellijate nõudluse rahuldamisest, tootmise tasemele vastavatest kulutustest ja tulust.

Ei saa hästi majandada ettevõtte, kus tootmisjaoskonnad ja tseh-hid ei valmista kvaliteetsset toodangut, ei arvesta tootmiskulusid, ei analüüsi neid, ei kavatse nende vähendamist, ei suhtu pereme-hetundega seadmetesse, tööabinõudesse, tööriistadesse, töökohtade korrashoidu jne.

Allüksuste iseseisval majandamisel kujuneb kulutustevastane

hoiak kõikidel juhtimistasanditel. Kulutused tootmise arenguks (investeeringud) peavad olema põhjendatud ja efektiivsed, tagama ettevõtte (või allüksuse) sellise tootmisvõimsuse, mis vastaks toodangu turunõudlusele. Tootmise eesmärk on äri, selle kaudu tootmiskollektiivi heaolu tagamine ja osavõtt regiooni (linn, vald) arengust maksete, infrastruktuuri loomises osalemise jne. kaudu. Mida jõukamad on ettevõtted, seda jõukam on regioon — sellega peaks olema tagatud näiteks linna ja ettevõtte koostööhuvi.

**Detsentraliseerimine ja demokratiseerimine** ettevõttes eeldab samaaegset tootmisdistiipliini. Ettevõttes peavad olema selgelt määratud põhimõtted, mida austab suur enamus töötajaid ja mille täitmist nõutakse järjekindlalt. Sellisteks püsivateks põhimõteteks on edukamates ettevõtetes toodangu kõrge tehniline tase ja kvaliteet, tarbijate nõuete ja vajaduste rahuldamine, rütmiline töö, kohustuste täitmine, kollektiivi traditsioonide arendamine, distiipliin ja vastutus jm. Sellised üldarusaadavad põhimõtted võimaldavad kujundada ettevõttes, sealhulgas ka tema iseseisvalt majandavates allüksustes uue töösuhtumise, kus otsustamisõigusega kaasneb teadlik enesedistiipliin, suureneb peremehetunne ja vastutus.

Analoogilisele järeltulele on jõudnud ka USA juhtimisspetsialistid sealsete firmade kogemuste üldistamisel [2], omistades väga suurt tähtsust just püsivatele üldtunnustatud väärtustele, mis on kujunenud nende firmade töö aluseks.

### **Uued majandamistingimused**

Majandamistingimused on iseloomulikud sellele seadusandlikule ja majanduspoliitilisele keskkonnale, milles ettevõtlus ja ettevõtted funktsioneerivad.

Uued majandamistingimused kujunevad, nagu eespool vaatlesime, reformide tulemusel, järkjärgulisel üleminekul turumajandusele. Ettevõtetes on tekkinud ebakindlus ja eesmärkide hajumine suurel määral just majandustingimuste ebastabiilsuse tõttu. Puudub ettevõtte uue majanduspoliitika rajamise vundament.

Majandamistingimused – seadused, majandusregulatsiooni mehhanism, maksusüsteem, struktuuripoliitika, piirangute, eeskirjade jm. süsteem – stabiliseeruvad loodetavasti mõne aja pärast. Kuna praegu majandamistingimusi alles täpsustatakse, nad arenevad ja muutuvad, on oluline ettevõtete osavõtt sellest protsessist. Arvestades tootmise arendamisel uut, turu nõudlusest lähtuvat struktuuripoliitikat, peaksid ettevõtted kujundama arengusuunad, leidma endale koha turul, Eesti ja regiooni majanduskompleksis, arendama aktiivselt majandussidemeid, eriti Läänes, arvestades seejuures Eesti majanduspoliitika huve.

Iga ettevõtte peaks leidma võimalusi oma regiooni (linna, valda) majanduses osalemiseks. Mida tihedamad on ettevõtte sidemed

kohaliku majanduskompleksiga, seda paremini ühtivad linna (valla) ja ettevõtte huvid. Soodsamad tingimused (madalamad maksumäärad, soodustused jm.) tuleks luua neile ettevõtetele, kes aktiivselt ja tulemuslikult aitavad kaasa linna (valla) majandusele. Seda peaksid arvestama kohalikud volikogud ja valitsused oma tegevuses. Nende ettevõtete suhtes, kelle tegevus ei vasta riigi või regiooni majanduspoliitikale ja kes oma tegevusega toovad kahju looduseskeskkonnale, koormavad infrastruktuuri, transporti jm., andmata midagi olulist kohalikule majandusele, tuleks kohandada kõrgemaid maksumääri ja piiranguid. Seega peaksid majandustingimused kujunema igale ettevõttele individuaalse lähenemise alusel ja mõnevõrra muutuma aastast aastasse vastavalt olukorra muutumisele.

### Kokkuvõte

Eesti Vabariigi iseseisvuse taastamisega on loodud majanduse iseseisvumise eeldused. Oigus ise otsustada kõiki majandusküsimusi, ettevõtluse vabadus, üleminek tsentraalselt plaanimajanduselt turumajandusele, erastamine – need on uued põhimõtted majanduse ümberkorraldamisel.

Ettevõtted, mis on 50 aasta jooksul käsumajanduses kujunenud, peavad põhjalikult muutma oma toodangut, omandivormi, ettevõtlusvormi, tootmis- ja juhtimisstruktuure ning üle minema majandushuvist lähtuvalle tootmisele. Keskseks on siinjuures omanike tekkimine.

Ettevõtete töökorralduse ja juhtimise täiustamiseks on olulised allüksuste majandusliku iseseisvuse juhtimise detsentraliseerimine ja demokratiseerimine, nende vaheliste kaubalis-rahaliste suhete arendamine.

Majandusreformi käigus kujunevad riigi ja kohaliku omavalitsuse tasandil ettevõtlusele ja ettevõtetele uued majandustingimused vastavalt ettevõtlus-, omandireformi-, maksu- jm. seadustele, litsentsidele, piirangutele jne., mis reglementeerivad ettevõtte tegevust.

Majandustingimuste loomisel kohaliku omavalitsuse tasandil, eriti ettevõtete maksustamisel tulumaksuga tuleks arvestada ettevõtte osavõttu kohaliku majanduse probleemide lahendamise, infrastruktuuri arendamisest jne.

Tootmisettevõtetes on oluline kiiresti välja arendada välisside metega tegelevad allüksused (varustus- ja turustusteenistus, tarbijate teenindamine, reklaam jm.). Tuleb õppida turgu tundma: jälgima konkurente, konjunktuuri, hindu ja operatiivselt reageerima muutustele turusituatsioonis. Eesmärk on jõuda Lääne turule.



## KIRJANDUS

1. Ettevõtteseadus. Vastu võetud EV Ülemnõukogu poolt 17. nov. 1989. a.
2. Peters J., Waterman H. In Search of excellence (Cessons from Amerikas best-run companies). New York, 1982.

## UNTERNEHMUNG IN DER ÜBERGANGSPERIODE ZUR MARKTWIRTSCHAFT

U.-R. Okk

### Zusammenfassung

Mit der Wiederherstellung der Unabhängigkeit der Estnischen Republik sind die Voraussetzungen für die wirtschaftliche Selbständigkeit geschaffen.

Das Recht selbständig wirtschaftliche Entscheidungen zu treffen, die Unternehmungsfreiheit, der Übergang von der zentralen Planwirtschaft zur Marktwirtschaft, die Privatisierung – das sind die neuen Grundsätze für die Umgestaltung der Wirtschaft.

Die Unternehmen, die sich in den 50 Jahren während der Zwangswirtschaft geformt haben, müssen von Grund aus ihre Produktion, Eigentumsform, Unternehmungsform, die Produktions- und Führungsstruktur verändern und auf die den wirtschaftlichen Interessen entsprechende Produktion übergehen.

Von besonderer Bedeutung ist dabei die Entstehung der Besitzer.

Wesentliche Möglichkeiten für die Arbeitsgestaltung der Unternehmen und die Vervollkommnung der Führungsmethoden sind mit der wirtschaftlichen Selbständigkeiten in der Unterabteilung, mit der Dezentralisierung und der Demokratisierung der Führung, mit der Entwicklung der Ware-Geldbeziehungen verbunden.

Im Verlauf der Wirtschaftsreform bilden sich auf der Ebene der Republik und der örtlichen Selbstverwaltungen neue Wirtschaftsbedingungen für Unternehmung und Betriebe heraus, die aufgrund der Gesetze über Unternehmung, Eigentumsreformen, Steuern u.a., ebenso der Lizenzen, Beschränkungen usw., die Tätigkeit des Unternehmens regulieren.

Unseres Erachtens ist es notwendig, besonders auf der Ebene der örtlichen Selbstverwaltung die Elastizität im wirtschaftlichen Verhalten zu schaffen.

Bei der Besteuerung müsste z.B. die Teilnahme des Unternehmens an der Lösung der Probleme der örtlichen Wirtschaft auch an der Entwicklung der Infrastruktur usw. berücksichtigt werden.

## KUIDAS MÄÄRATA RAHANDUSE OLEMUST JA EESMÄRKE?

Avo Reinvald

Nõukogude Eesti ja NSV Liidu rahandusteooria õpikud [6, 14, 15] alustavad aine käsitlemist sellele küsimusele vastamisega. Probleemi veidi süvenedes võib senistes käsitlemistes märgata peagi küsitavusi ja vasturääkivusi.

Teatavasti on rahandussüsteem ja raharingluse korraldus olnud sotsialistliku majanduse tardumisseisundi põlistamisel ning sisuliste muudatuste takistamisel üheks tähtsamaks teguriks. Kas rahandussüsteemi pidurdav ja reaktsiooniline roll saab alguse juba tema põhimõistete määratlemisest? Elus ja majanduses eksisteerivate lugematute seoste tõttu on see täiesti võimalik. Poliitilised eesmärgid ("sotsialism on poliitilise loogika prioriteet majandusliku loogika ees" [10]) määrasid rahanduse tegeliku seisuga, viimasest lähtuvalt defineeriti rahanduse olemust ja funktsioone. Hiljem hakkasid definitsioonid omakorda tegelikkusest mõjutama, kinnitades täiendavalt võimukandjate jaoks vajalikke arusaamu asja sisust. Määratlused on sekundaarsed, kuid nad avaldavad tegelikkusele tagasimõju. Määratlemisest, defineerimisest algab mingi ainevaldkonna tunnetamine. Elvi Ulst märgib: "Iga teadus täidab eelkõige tunnetuslikku funktsiooni. Rahanduse tunnetuslik funktsioon, s.t. rahandusteaduse esmane ühiskondlik otstarve peaks seisnema teadmiste süsteemi loomises rahanduse toimemise ühiskonnas. Nõukogude rahandusteadusel ei ole niisugust teadmiste süsteemi... Tunnetusliku funktsiooni ebarahuldav lahendamine rahandusteaduses põhjustab ka teaduse teise funktsiooni – praktilis-konstruktivse funktsiooni ebarahuldavat täitmist" [12, lk.8].

Meie kõrgkooliprogramm käsitleb eraldi rahandust ja raharinglust koos krediidiga. Alljärgnevalt vaatleme ainult esimest neist valdkondadest – rahandust.

**Mida tähistatakse mõistega rahandus?  
Mis tüüpi kategooriana  
rahandust määratleda?**

Meid huvitab rahandus kui objektiivselt eksisteeriv nähtus, eluvaldkond, mida uurib rahandusteadus.

"Nõukogude rahandus on ühiskondlike suhete süstem, mille vahendusel toimub ühiskondliku koguprodukti ja rahvatulu jaotamise ning ümberjaotamise alusel tsentraliseeritud ja detsentraliseeritud rahaliste fondide moodustamine, jaotamine ning kasutamine NLKP ja Nõukogude riigi majandus- ja sotsiaalpoliitika realiseerimise eesmärgil" [14, lk.53]. (Allakriipsutused siin ja edaspidi autorilt.)

Samas allikas öeldakse: "...rahandus on majanduslik kategooria, mis iseloomustab tsentraliseeritud ja detsentraliseeritud rahaliste fondide plaanipärase moodustamise, jaotamise ja kasutamise protsessi" [14, lk.50]. Ning edasi samal leheküljel: "...rahandus väljendab rahalisi suhteid, mille tulemusena kindlustatakse ... sotsialistlike ettevõtete, koondiste ja riigi rahaliste tulude ning fondide moodustamine, jaotamine ja kasutamine."

Siit tekivad otsekohe küsimused. Kas rahanduse all mõistetakse tegevust (fondide moodustamine jne.) või teatud suhete ja seoste süsteemi, s.o. mingit organisatsioonilist struktuuri, või mõlemat korraga? Ülaltoodud tsitaadid viivad järeldusele, et mõeldud on nii tegevust kui struktuuri, kusjuures struktuur on primaarne, tegevus toimub selle vahendusel. Rahandust defineeritakse siin esmajoones suhete süsteemina, tegevus tuleneb alles neist suhetest. Teine üleliiduline kõrgkooliõpik ütleb: "...rahandus iseloomustab majandussuhteid, mis tekivad tsentraliseeritud ja detsentraliseeritud rahaliste fondide moodustamise ja kasutamise protsessis" [15, lk.6]. Ka siin defineeritakse rahandust eelkõige suhete kaudu, kuid eeltoodust erinevalt on suhted sekundaarsed, nad tekivad alles tegevuse (fondide moodustamine jne.) käigus. Kaks lehekülge edasi: rahandus on majandussuhete süsteem, mille tulemusena "toimub plaanipärane ettevõtete, organisatsioonide, koondiste ja riigi rahaliste tulude ning fondide moodustamine ja kasutamine" [15, lk.8]. Nagu näeme, on siin jälle vastupidi: suhted, seosed, struktuur on primaarne ning tegevus sellest tulenev. Järgnevalt jaotatakse rahandus kaheks osaks: esimese moodustab ettevõtete, koondiste ja rahvamajandusharude (sisuliselt nähtavasti haruministeeriumide) rahandus, teise üldriiklik rahandus. Viimast iseloomustatakse nii: "...see on riigi tsentraliseeritud raharessursside fond, mis koosneb riigieelarvest, riikliku sotsiaalkindlustuse eelarvest ja riikliku vara- ning isikukindlustuse eelarvest" [15, lk.8]. Nüüd võime küsida: mis siis rahandus on – kas suhete kompleks, tegevus, rahalised ressursid (fondid) või need kõik kokku? Enne, kui hakata rahandust määratlema, tuleb teada, mis liiki kategooriat me üldse määratleme.

Siin kasutatud allikatest on rahanduse kui mõiste defineerimist kõige põhjalikumalt käsitlenud Tartu Ülikooli õppejõud Elvi Ulst: "... rahandus on väga keeruliste nähtuste kompleks, mille olemust ei saa üheselt tõlgendada kas rahaliste jaotussuhetena või rahaliste ressurssidena. Rahandus on nii seda kui teist ja veel palju muudki" [12, lk.21]. Temagi peab rahandust siiski eelkõige suhete süsteemiks ("Seega on rahandus eelkõige spetsiifiline jaotussuhete valdkonda kuuluv rahaliste suhete süsteem" [12, lk.17], mis paigutub järgmisse ühiskondlike suhete hierarhiasse: rahandussuhted < rahalised suhted < jaotussuhted < tootmissuhted < ühiskondlikud suhted [12, lk.6].

"Seega moodustavad rahandussuhted teatud osa rahalistest jaotussuhetest. Rahaline jaotamine ja ümberjaotamine on laiemad mõisted kui rahandus. Peale jaotamise rahanduskanalite kaudu võib see toimuda veel näiteks hinna-, krediidi- ja palgasuhete kaudu. Kõiki neid suhteid võib analoogiliselt rahandussuhetega reglementeerida riik" [12, lk.6].

Nagu eelnevast näeme, defineeritakse rahandust eelkõige suhete kompleksina, meie väljenduses teatud suhete ja seoste struktuurina. See on ilmselt õige, kuid võib küsida, kumb on primaarne, kas inimestevahelised suhted või inimtegevus, mille käigus need suhted kujunevad". Antud lauselõpuga ongi autori seisukoht väljendatud: ühiskondlikud suhted kujunevad inimtegevuse protsessis. Tegevus, praktika on ühiskondlike suhete suhtes primaarne, ilma tegevuseta ei saa ka suhteid ja seoseid tekkida. Hiljem määrab juba kujunenud suhete struktuur küll inimeste tegutsemist, kuid see on vaadeldav tagajärje muutumisenähtuse astme põhjuseks.

Taolist mõttekäiku näib toetavat ka nõukogulik filosoofia. "TOOTMISSUHTED ... kajastavad ühiskonnas eksisteerivaid objektiveid, materiaalseid, inimeste teadvusest sõltumatuid suhteid, mis kujunevad inimeste vahel ühiskondliku produkti tootmise ning materiaalsete hüvede vahetamise ja jaotamise protsessis" [5, lk.325]. Suhted kujunevad tegevuse, protsessi, praktika käigus, mitte aga vastupidi. Kui nii, siis peaks ka rahandust defineerima kõigepealt tegevusena ning alles teises järjekorras selle tegevuse tõttu kujunevate suhetena.

Püüame rahanduse määratlemist eelkõige tegevusena põhjendada ka analoogia kaudu. Defineerime analoogselt rahandusega mõnd teist majandusvaldkonda. "Energeetika on ühiskondlike suhete süsteem, mille abil toimub energia tootmine, jaotamine, tarbimine ning laiendatud taastootmisprotsessiks vajalike energiaressursside akumulimine." "Metsanduse mõiste väljendab majandussuhete kompleksi, mis on seotud riigi ja ettevõtete metsavarude kasvatamise, hooldamise, raie ja kasutamise, kindlustamiseks laiendatud taastootmist ..." jne.

Sellised määratlused pole samuti valed, kuid ometi neid ei ka-



sutata. Mõistete sisu anti toodud näidetes edasi tegelikult vastava majandustegevuse lühikese kirjeldusena. Sisuliselt tegevusest, protsessist lähtuvat definitsiooni oleks nähtavasti õigem ka formuleerida sellest lähtuvalt.

Kolmas rahanduse mõistega seonduv komponent, rahalised ressursid (fondid) on miski, ilma milleta rahandus muutub võimatuks. Samal ajal on nüüdisaegne masinaehitus üldjuhul võimatu ilma metallita ja metsandus ilma puudeta. Ometi ei defineerita esimest metalli ja teist puude kaudu. Miks siis rahandust peaks defineerima tema "tooraine" läbi? Ka pole raharessursside olemasolu rahanduse ainuke eeldus. Selleks on samuti näiteks rahvatulu teatav maht ja kaubalis-rahaliste suhete teatav arengutase [6, lk. 14, 15]. Tahtes anda mingi nähtuse lühikest kokkuvõtlikku määratlust, poleks otsustarbekas kuhjata sinna kokku kõiki antud nähtuse tekkimise eeldusi.

Rahanduse kui nähtuse mõistesse fondide ehk rahaliste ressurside või rahandussuhete või rahandusteaduse mõistete liitmisest on raske aru saada. Milleks neid siia segada?

### Riigi osa

Küsimine nüüd, kas rahandussuhted võivad olla riigi poolt reglementeeritavad (vt. tsitaat lk. 4), või on rahandussuheteks ainult riigi poolt reglementeeritud suhted? Aastaid tagasi vastati sellele küsimusele ühetähenduslikult:

"Rahanduse tunnused on järgmised:

- 1) rahandussuhted on väärtuselised (rahalised) suhted;
- 2) rahandussuhted on riigi poolt reglementeeritavad;
- 3) rahandussuhted on seotud ühiskonna koguprodukti ja rahvatulu jaotamisel ja ümberjaotamisel loodavate rahaliste fondide moodustamise ja kasutamisega" [6, lk. 12].

*Reglementeerima* tähendab "Võõrsõnade leksikoni" kohaselt *määrustama, korraldama, kindlatele eeskirjadele allutama*. Kuni viimase ajani püüdis Nõukogude riik reglementeerida kõiki eluvaldkondi, sealhulgas siis ka rahandustegevust. Nüüd on riigi (täpsuse mõttes peaks ütleva valitsuse) mõjuvõim nii NSV Liidus kui Eestis järsult vähenenud. Kas selle tulemusel on tänane rahandus vähem rahandus kui eile? Kui laialt tuleb mõista sõna *reglementeerima*, kas täpsetele eeskirjadele allumise või üksnes mõningase mõju avaldamisena? ("... rahandus on jaotussuhete süsteem, mida korraldab riik" [12, lk. 17]). Kas rahanduse hulka tuleb arvata fondide moodustamine ja kasutamise reglementeerimine/mõjutamine riigi poolt või üksnes riiklike rahaliste fondidega tegelemine ning sealjuures tekkivate suhete kompleks?

Elvi Ulst kirjutab teisel: "Rahandus on riigi tegevussfäär ... Rahandussuhete eripära majandussuhete süsteemis avaldub juriidiliste ja füüsiliste isikute suhetes mitmesuguste riiklike rahaliste fondide

moodustamisel" [12, lk. 18]. Sellest võib aru saada nii, et rahandussuhete subjektiks võib olla üksnes riik, õigemini see, mida me mõistame riigi all. Kuni meil oli tegemist üksnes riiklike ettevõtetega, võidi ka ettevõtte rahandustegevust pidada riikliku rahandustegevuse osaks (praktika näitas siiski valitsuse ja ettevõtete huvide selget lahknemist). Ettevõtete, koondiste ja rahvamajandusharude rahandust peeti koguni nõukogude rahandussüsteemi aluseks [15, lk. 8]. See oli ka mõistetav. Et riik oli ettevõtete omanik, võis ta põhimõtteliselt käsutada nende rahalisi fonde niisamuti, nagu tsentraliseeritud riiklikke fonde (riigieelarvet jt.). Erinevus tsentraliseeritud ja detsentraliseeritud riiklike fondide vahel oli rohkem organisatsioonilist, mitte põhimõttelist laadi. Nüüd tekkivate kooperatiivide, ühis-, aktsia- ja eraettevõtete puhul peame küsima, kas nende finantstegevust ei saagi pidada rahanduse alla kuuluvaks üksnes sel põhjusel, et on muutunud ettevõtete omandusvorm. (Kasutades võõrsõna *finantsid* asemel *rahanduse* mõistet, jõuame absurdse küsimuseni: kas selliste ettevõtete rahandus polegi rahandus?)

Milline sisu panna *riigi* mõistesse? Fondide ja rahaliste suhete ga tegelevad praktiliselt valitsus ning valitsusasutused (kes peavad sealjuures lähtuma võimuorganite tahtest). Seepärast oleks täpsem rääkida valitsuse tegevussfäärist. Kuni oli tegemist ühtse eelarvesüsteemiga (kõik alama astme eelarved alates külanõukogudest olid kõrgemate eelarvete ja lõppkokkuvõttes NSV Liidu riigieelarve osad), ei tekkinud küsimust, millist valitsust mõeldakse. Võim oli ühtne ja jagamatu. Praeguseks on Eestis riigi eelarve eraldatud kohalikest eelarvetest. Erinevate rahandustasandite seosed toimivad erinevalt reglementeeritud vastastikuste maksete kaudu. Taolise finantsautonoomia puhul peab nähtavasti rääkima valitsusest mitmuses, seega ka valitsuste rahandustest. See võib aga tekitada häirivaid assotsiatsioone, kuna kõnekeeles mõistetakse meil valitsuse all tavaliselt riigi valitsust. Väljapääsuks võiks olla mõistete *riiklik rahandus* kasutamine, hõlmates sellega kõigi tasandite valitsusasutuste rahandust. See poleks ka sisuliselt vale, sest me peame nii kohalikke omavalitsusi kui keskvalitsust Eesti riikluse osadeks.

Eraldi peaks arutama, kuivõrd õigustatud on sõna *reglementeerimine* tarvitus finantsautonoomia puhul. Selle üle otsustamiseks peaks lähemalt uurima konkreetseid olukordi. Üldjuhul sobivate määratluste jaoks võiks aga kasutada laiemat tähendusega mõisteid, nagu *reglementeerimine*, *korrastamine* või *mõjutamine*. Viimast sõna peaks saama kasutada kõigis olukordades, kuna saame öelda, et riik oma suure mõjuvõimuga mõjutab kõigi majandusüksuste (eraldi vaadeldavate tootjate tarbijate) otsuseid ning tegevust.

Seega eksisteeriks riiklik rahandus ja sellega kõrvuti ettevõtete, ühiskondlike organisatsioonide jne. rahandus, millele riik avaldab suuremat või väiksemat mõju.

Ingliskeelses terminoloogias on siin pakutava *riikliku rahanduse* vasteks *public finance*. Ehk sobiks seda paremini tõlkida kui *ühiskonna* või *ühiskondlikku rahandust*, aga see tekitaks jälle segadust, sest *ühiskondlik* tähendab meil midagi muud, mingit vabatahtlikuse printsiibil põhinevat institutsiooni. "Riiklik (*public*) rahandus tegeleb ühiskonna kui valitsuse institutsiooni all organiseeritud grupi finantsidega. Seega tegeleb ta üksnes valitsuse finantsidega (rahaasjadega – *autor*). Valitsuse rahaasjad hõlmavad valitsuse fondide moodustamist ja kasutamist. Riiklikku rahandust huvitavad riiklike varadega (*fisc*) teostatavad operatsioonid" [11, lk. 3]. Sõna *public* võib tõlkida ka kui *avalik*, *avatud*. Ehk kõlbaks *riikliku rahanduse* asemel ka *avalik rahandus*? Esmapilgul harjumatult kõlav väljend omab praegu aktuaalset ideoloogilist sisu. Seda kasutades toonitaksime ikka ja jälle: valitsuste ja valitsusasutuste rahaasjad olgu avalikud, rahvale teada ja rahva poolt kontrollitavad. Maksumaksjal on õigus teada, kuidas tema raha kasutatakse.

Tahaks siinkohal kahtluse alla seada E. Ulsti järgmise väite: "Kapitalismi tingimustes mõistetakse rahanduse all riigi rahandust ja rahandusteadus uurib seal riigi tsentraliseeritud rahaliste fondide moodustamisel ja kasutamisel tekkivaid suhteid (riigi rahalisi operatsioone, tulusid ja kulusid)" [12, lk. 7]. Rahanduse mõiste käibib läänemaades siiski palju laiemas tähenduses. Rahanduseks nimetatakse näiteks majandustegevuseks vajalike fondide tagamise protsessi [4, lk. 210]. Kõiki väga mitmekesiseid rahandustegevuse sfääre ühendab üks tõsiasi: mingi majandusüksus vajab rahalisi fondide ja püüab neid mitmesuguste rahandusasutuste vahendusel saada [4 lk. 210]. Mõned teised allikad nimetavad rahanduseks fondide kogumise kõrval ka nende kasutamist. Nii on äriettevõtete rahanduse (*business finance*) määratluseks: meetodid, mille abil firmad koguvad ja kasutavad oma fonde [8, lk. 287]. Riiklikku rahandust (*public finance*) peetakse üksmeelselt valitsuste tegevussfääriks. See on "riigi- ja kohalike valitsuste finantsoperatsioonid" [9, lk. 285]. Või teisel: "Riiklik rahandus ehk valitsuse rahandus – sissetulekute kogumine ja kasutamine valitsuse poolt" [2, lk. 482].

Ilmselt võib öelda, et mõistega *rahandus* (*finance*) tähistatakse läänemaades mistahes eraldi vaadeldava majandusüksuse rahaasjadega seotud küsimuste ringi. Rahandust defineeritakse tegevuse, protsessina või tegevusviiside, -meetodite kogumina. Arvamused lähevad lahku küsimuses, kas arvata rahanduse alla kuuluvaks üksnes raha saamise või ka raha selle kasutamise protsessis.

Riiklik rahandus on selgepiirilisel valitsuste tegevussfäär. Ka rahanduspoliitika (*fiscal policy*) mõistet tarvitatakse üksnes valitsuse rahanduspoliitika tähenduses.

## Sotsialistlik ja kapitalistlik rahandus

Varem oli heaks tooniks rõhutada, et kõik, mis meil on, erineb printsiipsiaalselt selle vastest kapitalistlikus ühiskonnas. Erandiks polnud ka rahandus. Nii osutati üleliidulises rahandusõpikus "suurt tähelepanu ... (nõukogude rahanduse) põhimõttelisele erinevusele kapitalistlike riikide rahandusest ..." [15, lk. 3]. Eesti autoritel nii "põhimõttelisi" väiteid ei leia. Rõhutatakse, et rahandussuhteid tuleb uurida seoses konkreetse riigi ühiskondlik-poliitiliste tingimustega. "Rahandus on riigi ja kaubalis-rahaliste suhetega kaasnev nähtus, mistõttu tema olemust ühiskonna ühel või teisel arenguastmel saab lahti mõtestada ühe või teise riigi juhtimise ja kaubalis-rahaliste suhete iseärasusest lähtudes" [12, lk. 17]. "Rahandussuhted on vaa-deldavad ainult koos tootlike jõududega, seega saab rahandussuhteid uurida ainult vastava majandussüsteemi raames" [12, lk. 18]. Neile väidetele vastu vaidlemata tahaks veidi esile tõsta küsimuse teist külge, alustades veel kord tsitaadiga.

"Rahandus on mitmele formatsioonile omane majanduskategooria. Järelikult peab tal olema neis formatsioonides ka mingi ühine funktsioon" [6, lk. 15]. Rahandusel, rahandussuhetel on erinevates (kuid teatud arengutaseme saavutanud) ühiskondades ühisjooni, millest lähtudes saab määratleda rahandust kui üldmõistet. Induktiivne mõtlemine, üldistuste tegemine on samuti teadusliku tunnetuse meetod, seega uurimismeetod. Formaalseste mõistete tasandil võiks seega E. Ulsti väidetega polemiseerida, kuid ilmselt on ta silmas pidanud üksikasjalikumat uurimistööd, mispuhul tal on sisuliselt kahtlemata õigus. Meie räägime siin võimalusest anda rahanduse üldistatud definitsiooni, väljendada seda ühist, mis moodustab igasuguse nüüdisaja rahanduse olemuse nii turu- kui käsumajandusega ühiskonnasüsteemis. Tegelikult ongi vähemalt Eesti autorid seda teinud (vt. lk. 14). Küsimuse ülekordamine võib olla vajalik varem valitsenud "printsiipsiaalsete erinevuste" vastukaaluks.

Turg on ikka turg ja selle universaalsed seaduspärasused kehtivad kõigis kaubatootmisühiskondades. Seaduspärasuste avaldumisevormid sõltuvad ühiskonnasüsteemi iseärasustest. Majandusteooria jääb ikka majandusteooriaks, mille reeglid kehtivad nii siin kui seal. Samuti jääb rahandus igas formatsioonis ikka rahanduseks. Tema iseärasused konkreetsetes oludes ei tähenda, et ei saaks leida ja väljendada seda ühist, mis moodustab igasuguse nüüdisaja rahanduse olemuse.



## Rahanduse mõiste

Ülaltooduga on jõutud järgmiste järeldusteni.

– Rahandust saab defineerida eri formatsioonidele omase üldmõistena.

– Rahandust tuleb vaadelda nii tegevusena kui suhete, seoste kompleksina (struktuurina). Sealjuures on primaarne rahanduse määratlemine tegevuse, protsessina.

– Rahandustegevuse subjektiks ei ole üksnes riik. Riiklik rahandus, s.t. sisuliselt valitsuse rahandus on rahanduse kui üldmõiste üheks osaks. Küll aga mõjustab riigivõim suuremal või vähemal määral kõiki tema valdustes toimuvaid majandusprotsesse. Jättes lahtiseks küsimuse, kas riigi mõju on alati õige väljendada sõnaga *reglementeerimine*, kasutame siin ka viimase tähendust hõlmavat üldmõistet *mõjutamine*.

Püüame nüüd rahandust defineerida. Ülaltoodud "meie" rahanduse määratluse hulgas on ehk kõige selgem ja üheselt mõistetavam lk. 14 antud kolmeosaline määratlus [6, lk. 12]. Seda vaadeldes võime tõdeda, et esimene (rahandussuhted on väärtuselised suhted) ja teine punkt (rahandussuhted on riigi poolt reglementeeritavad) pole omased ainuüksi rahandusele. Nii väärtuselised kui ka riigi poolt reglementeeritavad võivad olla ka mitmed muud sfäärid: näiteks palga-, hinna-, krediidi- ja vahetussuhted. Rahanduse kui spetsiifilise kategooria eristamine toimub punktis 3: rahandussuhted on seotud ühiskonna koguprodukti ja rahvatulu jaotamisel ja ümberjaotamisel loodavate rahaliste fondide moodustamise ja kasutamisega.

Meie arvates on viimasest omakorda olemuslik allakriipsutatud osa. Miks rahandusõpikutes rõhutatakse fondide moodustamist nimelt ühiskonna koguprodukti ja rahvatulu jaotamisel [12, lk. 18], võib üksnes oletada. Võimalik, et nõnda püütakse piiritleda rahandust eranditult riigi tegevussfäärina.

Meenutame ka Läänes käibivaid definitsioone (lk. 17): rahandus on meetodid, finantsoperatsioonid; fondide tagamine protsess; sissetulekute kogumine ja kasutamine) ning esitame nüüd omapoolse definitsiooni.

Rahandus on majandusüksuste rahaliste fondide moodustamise, jaotamise ja kasutamise protsess ning selle käigus nende vahel kujunevate suhete kompleks. Mõlemaid mõjustab suuremal või vähemal määral riik.

Vastavalt rahandussuhete subjektile võib eristada järgmisi rahanduse sfääre.

1. Riiklik rahandus (ingliseelse vastega *public finance*; variantid: valitsuse rahandus; avalik rahandus). See hõlmaks mitmesuguste tasandite valitsuste ning vastavate eelarveliste valitsusasutuste (riigi- ja munitsipaalasutused) või ettevõtete rahandustegevust ja

sellega seonduvate suhete kompleksi. Siia kuuluksid ka mitmesugused eelarvevälised riiklikud fondid (meil näiteks keskkonnafond, teedefond, piirkondlikud fondid). Riiklikku rahandust võib jaotada keskvalitsuse, osariikide valitsuste (liitriigis) ja kohalike omavalitsuste rahanduseks. Sellisel jaotusel on aga sisu ja mõtet üksnes eri valitsustasandite finantsautonoomia korral. Ühtse eelarvesüsteemi juures oleks eristamine üksnes formaalne. "Nagu näitab Nõukogude Liidu ja mõnede teiste sotsialistlike riikide praktika, võivad mõned rahandussüsteemi lülid finantstsentralismi tingimustes likvideeruda. Nii ei olnud NSV Liidu rahandusteoorias ega -praktikas alates 1939. aastast, mil kohalikud eelarved liideti NSV Liidu eelarvega, mõistet "kohalik rahandus" [12, lk. 7].

2. Ettevõtete (firmade) rahandus. Detailsemalt võiks jaotada vastavalt omandusvormile, majandusharule jne.

Ilmselt peaks siin puudutama riikliku ja firmade rahanduse vahet. Selliste riiklike (munitsipaal-) ettevõtete rahandust, mille tulud-kulud või nende saldo kaasatakse vastava valitsustasandi eelarvesse, tuleb ilmselt käsitleda riikliku rahanduse osana. Teisiti on lugu isemajandavate riiklike korporatsioonide ning ettevõtete, mille üheks osanikuks on valitsus. Nende rahandus ei tohiks muude firmade rahandustegevusest erineda. Neile erisoodustuste loomine tekitab tavaliselt majandussuhetes segadust, vähendab majandussüsteemi funktsioneerimise efektiivsust ning ettevõtjate usaldust valitsuse vastu.

3. Ühiskondlike organisatsioonide (mitmesugused fondid, seltsid, ühingud) rahandus.

4. Kodumajapidamiste (perede ja üksikisikute) rahandus vastaks samuti eespool toodud üldisele rahanduse määratlusele. Majandusüksuseks, mida me definitsioonis kasutasime, võib olla iga sugune, nii juriidiline kui füüsiline isik või nende ühendus. See, et paljude kodumajapidamiste fondid on tavaliselt väikesed, ei määra midagi: ükski meile teadaolev rahanduse määratlus ei lähtu fondide suurusest. Kodumajapidamise fondide moodustamine (säastude akumulereimine) ja kasutamine ei erine põhimõtteliselt erafirma analoogilisest tegevusest: kummalgi juhul on tegemist inimeste isikliku varaga. Meie autoreid häirib vastuolu, mis tuleneb rahanduse definitsioonist riiklikult reglementeeritud suhete sfäärina. Nimelt täidab raha ühtmoodi säästu- ja akumulatsioonivahendi funktsiooni "nii riigi tsentraliseeritud vahendite fondi moodustamisel kui ka säästude kogumisel isikliku sõiduauto ostmiseks. Viimatinimetatud fondi moodustamine, samuti selle kasutamine ... ei kuulu rahandussuhete sfääri, sest isikliku sõiduauto ostmise fondi moodustamist ja kasutamist ei reglementeeritud otseselt riik" [6, lk. 12]. Rääkides reglementeerimise asemel mõjutamisest, mis võib olla nii väga range kui ka äärmiselt kaudne, vabaneme sellest kunstlikuna mõjuvast vastuolust.

Kui määratleme rahandussuhete subjektina muidki majandusüksusi valitsuse kõrval, kuuluks autoraha kogumine ning kulutamine samuti rahanduse, täpsemalt pererahanduse sfääri.

Vajadust hõlmata kodumajapidamised rahanduse mõistega tunnistavad kaudselt ka sellised pere rahaasjadest rääkimisel stiihiliselt kasutuselevõetud rahandustermiinid, nagu näiteks *pere-eelarve*. See osutab, et tegemist on rahandusele sarnaste protsessidega. Läheme siin veidi kaugemale ning väidame, et pererahandus peabki kuuluma ühe täieõigusliku valdkonnana rahanduse üldmõiste alla.

### Millised on riikliku rahanduse funktsioonid ja eesmärgid?

Järgnevas osas ütleme kõikjal lühiduse mõttes lihtsalt *rahandus*, mõeldes selle all riiklikku rahandust.

Nõukogude rahandusalastes kirjutistes kõneldakse rahanduse funktsioonidest. "Võõrsõnade leksikoni" kohaselt tähistab sõna *funktsioon* talitust, tegevust, kohustust, tööd, ametit. Seega tähendaks rahanduse funktsioon ametit, talitlust, mille rahandus peab tagama, lühidalt – rahanduse ülesannet.

Ameerika uurijal B.P. Herberil, kelle seisukohti alljärgnevalt käsitletakse, pole päris selge, millist mõistet kasutada. Ta osutab ühtele ja samadele objektidele kord kui riikliku rahanduse eesmärkidele, samas räägib rahanduse funktsioonist ja rahanduse *harudest* [7, lk. 4, 5]. Hiljem kasutab jälle *eesmärgi (sihi)* mõistet [samas, lk. 74]. Sisuliselt käsitlevad nii meie uurijad kui B.P. Herber üht ja sama ainevaldkonda, aga nagu alljärgnevalt näeme, küllaltki erinevalt. B.P. Herberi käsitluses on riiklikul rahandusel (*public finance*) 4 funktsiooni (eesmärki, haru, jaotust). Need on

- allokatsioon (paigutamine, määramine, assigneerimine);
- jaotamine;
- stabiliseerimine;
- majanduskasv [7, lk. 4].

Teatavasti on ressursid alati piiratud, inimese soovid aga üldjuhul piiramatud. Vastates küsimusele, mida toota, lahendatakse probleem "piiratud ressursside allokatsioonist alternatiivsete eesmärkide vahel" [7, lk. 3]. Teiseks tähendab allokatsioon turumajanduse tingimustes küsimuse otsustamist, kas tootjaks peaks olema ühiskondlik või erasektor [7, lk. 4]. Jättes tootmise erasektori mureks, vabaneb ühiskond edasise allokatsiooni küsimuste reglementeerimisest – need asjad paneb paika turumehhanism. Kui aga tootmine antakse ühiskondlikule (riiklikule või munitsipaal-) sektorile, tuleb täpsema allokatsiooni küsimus lahendada poliitiliste otsuste kaudu. Kokkuvõtlikult tähistab allokatsiooni mõiste "limiteeritud tootmisressursside jaotamist alternatiivsete kasutamisviiside ning kahe majandus-

sektori vahel", kuna aga "jaotamine tegeleb eeskätt ühiskonna tulude ja rikkuste jagamisega selle ühiskonna liikmete vahel..." [7, lk. 4].

Stabiliseerimine keskendub kõrge tööhõive ning stabiilsete hindade (madala inflatsioonitaseme) saavutamisele. (Mõne seisukoha järgi tähistatakse selle mõistega üksnes tööhõivepoliitikat: "Stabilisatsioonipoliitika sisuks on valitsuse kontroll toodangu mahu üle, hoidmaks rahvusliku koguprodukti tasemel, mis tagaks täielikule lähedase tööhõive" [1, lk. 458]. Majanduskasvu eesmärgi all mõistetakse ühiskonna ressursibaasi ning sellest tulenevalt toodangumahu rahuldava kasvutempo saavutamist. Järgnev skeem [7, lk. 74] on kõige eelõeldu kokkuvõtlikuks illustatsiooniks.

Tabel 1

Eesmärk	Küsimused, millega tegeleb
Allokatsioon	Mida toota?
	Milline sektor peaks tootma?
Jaotamine	Millist tulude ja rikkuste jaotust me soovime?
	Millist valijate hääle jagunemist me soovime?
	Millist tööpuuduse taset võib lubada?
Stabiliseerimine	Millist inflatsioonitaset võib lubada?
	Milline majanduse kasvutempo tuleb saavutada?

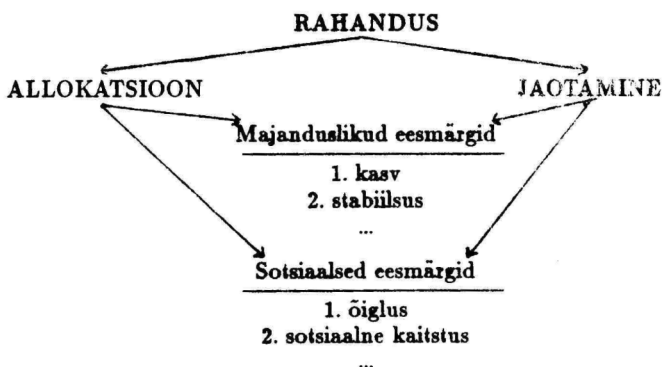
Võime ilmselt teha järelduse, et käsitletud neli eesmärki on mitte ainult rahanduse, vaid kogu majanduspoliitika sihtideks makrotasandil. (Küsimuse, kas samad eesmärgid samas vormis säilivad ka mikrotasandil, s.t. kas need on ka eraldi vaadeldava majandusüksuse sihid, jätame siin lahtiseks).

Kõrvutame Herberit ka teiste allikatega. "Encyclopedia Britannica" loetleb järgmised riikliku rahanduse tähtsamad ülesanded (eesmärgid): allokatsioon; maksustruktuuri rajamine; täistööhõive; stabiilsed hinnad; majanduskasv [9]. Loend vastab täielikult Herberi omale, pidades silmas, et maksud on peamiseks rikkuse ning sissetulekute vahendiks. Kolmas allikas [2, lk. 182–486D] loetleb riikliku rahanduse funktsioonidena 1) ühiskondlike hüvede \* tootmist;

\* Ühiskondlikuks nimetatakse hüvet (kaupa), 1) mille tarbimine ühe isiku poolt ei vähenda selle tarbimise võimalusi teiste jaoks; 2) millest ei saa kedagi ilma jätta (või tuleb selleks teha äärmiselt suuri kulutusi) [1, lk. 340, 341]. Näited: puhas õhk; riigikaitse.

2) sissetulekute jaotuse mõjutamist; 3) majanduse stabiliseerimist. Et majanduse kasvutempot saab nimetatud allika järgi mõjutada rahandus- ja rahapoliitika (*monetary policy*) meetmete omavaheline kombineerimine, võiksime siia loendisse neljandana lisada ka majanduskasvu funktsiooni. Vaid esimene punkt – ühiskondlike hüvede tootmine – on kitsam Herberi antud allokatsiooni mõistest. Jääme siinkohal Herberi käsitletule kui võrreldavatest kõige põhjalikumale juurde.

Rahandus, vähemalt niivõrd, kui ta on avalik, ühiskonnale avatud tegevusvaldkond (*public finance* võib ka tõlkida kui *avalik rahandus*), ei saa piirduda üksnes majanduslike sihtide seadmisega. Kõigi süntoodud nelja eesmärgi puhul võib tähendada majanduslike (efektiivsus) ja mittemajanduslike, sotsiaalsete eesmärkide (õiglus, sotsiaalne kaitse) alalist vastasseisu. Ka on eelnimetatud nelja korral tegu eritasandiliste eesmärkidega. Kui allokatsiooni ning jaotamist võib vaadelda nii esmaste funktsioonide (tegevuste) kui esmaste eesmärkidenä, siis teised kaks – kasv ja stabiilsus on vaatenurgast sõltuvalt kas teise astme funktsioonid või teised eesmärgid, mille saavutamine toimub kahe esimese kaudu. Rahanduse mitmesuguste eesmärkide (ühtlasi funktsioonide) vahelisi seoseid võiks väljendada järgmise skeemiga.



Kuidas käsitlevad rahanduse funktsioone Eesti ja Nõukogude rahandusteadlased? Eesti allikates [12, lk. 22], [6, lk. 113] lähtutakse suures osas Nõukogude uurija E. Voznessenski määratlusest, mille kohaselt sotsialistlikul rahandusel on kolm funktsiooni:

- rahaliste fondide moodustamine spetsiaalsetest tuludest;
- rahaliste fondide kasutamine spetsiaalsete kulude kaudu;
- kontrollifunktsioon.

Sisuliselt sama sõnastuse annavad üleliidulised rahandusõpikud.

"NSV Liidu rahandus täidab kolme funktsiooni:

rahaliste tulude ja rahaliste fondide moodustamine;

rahaliste tulude ja rahaliste fondide kasutamine;

kontroll rahaliste tulude ja rahaliste fondide moodustamise ja kasutamise üle" [15, lk. 9].

"Nõukogude rahandus täidab kaht funktsiooni: jaotusfunktsiooni, mis on seotud rahaliste fondide (tulude) moodustamise, jaotamise ja kasutamisega, ning kontrollifunktsiooni" [14, lk. 55].

Nüansid ilmselt ei muuda asja sisu. Võime öelda, et toodud definitsioonid annavad meile üheselt rahanduse funktsioonide, s.t. rahanduse valdkonnas toimuvate tegevuste üldistatud kirjelduse. *Sihtidest, eesmärkidest* või *harudest* ei saa siin rääkida. Esitatakse tööpoolest funktsioonid selle mõiste kitsas tähenduses, protsesside kirjeldused. Seejuures saab *moodustamise, jaotamise* ja *kasutamise* koondada jaotusfunktsiooni üldmõistesse ning ka "... kontrollifunktsioon (on) rahanduse üldfunktsioonist, s.o. jaotusfunktsioonist tulenev funktsioon" [6, lk. 120].

Mis eesmärgil need või teised tegevused toimuvad, sellele kirjeldus vastust ei anna. Eesmärgiks ei saa ju pidada "tootmis- või realiseerimisplaanide täitmist" või "majandus- ja sotsiaalse plaaniga ettenähtud abinõude läbiviimist", samuti "Nõukogude riigi funktsioonide täitmist" [15, lk. 10]. Taolised väljendid ei sisalda kübetki informatsiooni. (Kuigi – just plaani täitmine oligi meil seni majandusüksuste tegelikuks eesmärgiks: sellest ja ainult sellest sõltus nende käekäik ja majanduslik heaolu. Mis plaaninumbrite taga peitus, see ettevõtet enam ei huvitanud. Majandussüsteem muutis vahendi eesmärgiks omaette). Eesmärgi kohta ei ütle midagi ka kirjeldused raha jaotamisest mitmesugustesse fondidesse ja eelarvetesse [15, lk. 11] ega selle loend, milliseid valdkondi rahandus kontrollib [15, lk. 12]. Alles peatüki lõpulõik mainib rahanduse kontrollifunktsiooni eesmärgina järgmist: "... finantskontroll soodustab ühiskondliku tootmise arengut, ettevõttesiseste reservide väljaselgitamist, kokkuhoiurežiimi järgimist materiaalsete, tööjõu- ja raharessursside kulu- tamisel ning NSV Liidu majandusliku ja sotsiaalse arengu plaani ülesannete täitmisel" [15, lk. 12].

Selline udusus ja üldsõnalisus ei saanud muidugi uurijaid rahuldada. E. Ulst märgib: "Jaotusfunktsioon ei piirdu enamasti vahendite mobiliseerimisega rahalistesse fondidesse ja nende jaotamisega, igal tulu- ja kululiigil on ka otsene või kaudne täiendav majanduslik või poliitiline funktsioon" [12, lk. 22]. Seda võib pidada kaudseks tunnistuseks rahanduse funktsioonide senise käsitluse puhtkirjeldavast iseloomust ning vajadusest liikuda edasi rahanduse eesmärkide määratlemise poole. "On tekkinud vajadus rahanduse jaotusfunktsiooni raames pöörata rohkem tähelepanu rahandussuhete toimele, kuivõrd rahandussuhted olemasolevas majandussüsteemis stimuleerivad või pärssivad majandusprotsesse ja ühis-

konna liikmete sihipärasest tegevusest" [12, lk. 28]. Siit võib välja lugeda, nagu oleks stimuleerimine rahanduse jaotusfunktsiooni alafunktsioon ("jaotusfunktsiooni raames"). Kuid: "... rahanduse funktsioonides aga kerkib jaotus- ja kontrollifunktsiooni kõrval rahanduse kui stimulaatori ja regulaatori funktsioon" [12, lk. 30].

Siinkirjutaja peab stimuleerimist ja reguleerimist (mõjutamist) rahanduse eesmärkideks, jaotamist ja kontrolli aga eesmärgi saavutamise vahenditeks. Võib ka mõista stimuleerimist kui eesmärgi (ühtlasi funktsiooni) ja jaotamist funktsioonina, mille kaudu sellele eesmärgile liigutakse. Või siis rääkida esimese astme (jaotamine) ja teise astme eesmärgist (stimuleerimine). Küsimus, kas esimese astme eesmärk on vaadeldav teise raames või vastupidi, tundub sealjuures formaalsena. Tähtis oleks nende järjestus: üks on saavutatav teise kaudu. Sealjuures stimuleerimine kui üldmõiste ütleb meile samuti vähe. Tekib küsimus: mis on stimuleerimise (reguleerimise) eesmärk? See toob meid tagasi varem esitatud teise astme eesmärkide juurde: stabiilsus ja kasv, õiglus ja sotsiaalne kaitse. Jaotusfunktsioon, mille kaudu nende eesmärkide poole liigutakse, on aga oma sisule vastavalt lahterdatav jaotamiseks ja allokatsiooniks.

Näib, et meie ja Lääne (Herberi) rahanduse funktsioonide käsitluses pole sisulisi vastuolusid. Öeldes näiteks "... rahandussuhted peavad tagama õige vahekorra puhastulu komponentide vahet" [12, lk. 27], märgitakse sellega rahanduse allokatsioonifunktsiooni ja jaotusfunktsiooni üht avaldumisvaldkonda. Või teine näide. Sotsiaalse ümberjaotamisega peetakse silmas järgmisi ülesandeid:

- vahendite hankimine mittetootmissfääri ülalpidamiseks ...;
- sotsiaalkindlustus- ja varakindlustusfondide moodustamine;
- rahvamajandusharudevaheline summade ümberpaigutamine vastavalt vajadusele;
- vahendite territoriaalne ümberpaigutamine" [12, lk. 27].

Kahe esimese ülesande puhul täidab rahandus valdavalt jaotusfunktsiooni, kahe teise puhul eelkõige allokatsioonifunktsiooni. (Tähtsusele puuduvad eri funktsioonide vahel selged piirid ning mingi rahandushoob võib täita korraga mitut, ka üksteisega vastuolus olevat funktsiooni).

Ühest küljest on rahanduse funktsioonide meie käsitlus Lääne omast tunduvalt pinnapealsem. Ta jääb kirjeldavaks, avamata rahanduse sügavamast olemusest majanduses ja ühiskonnas üldse. Samas vastab ta üsna täpselt rahanduse senisele rollile Nõukogude ühiskonnas. Rahanduse ülesandeks oli siin tööpoolsest riikliku plaaniga üheks või teiseks otstarbeks määratud rahade jaotamine nii tulu- kui kuluvormis ning plaanide täitmise kontroll, ja mitte rohkem. Ressursside allokatsioon ja majanduse kasvutempoga tegelesid plaaniorganid, rahandusele jäi üksnes direktiivide tehnise täita roll. Mittetäisväärtuslik katteta raha saabki allokatsioonifunktsiooni



täita üksnes väga piiratud ulatuses. Täisväärtusliku rahandussüsteemi puhul võime julgelt öelda, et rahandus suures osas määrabki ressursside allokatsiooni. Meil teatavasti raha omamine füüsiliste ressursside saamist veel ei taga. Isegi kui sooviksime, ei saaks me praegu rahandusele allokatsioonifunktsiooni panna.

Stabiliseerimispoliitikat turumajanduse mõistes meil ei eksisteerinud: hinnad olid kindlad, letid tühjad ja tööpuudus ametlikult olematu. Järelikult ei saanud rahandusel käsuühiskonnas olla ka majanduse stabiliseerimise rolli. Nii jäigi vaadeldavast neljast funktsioonist (eesmärgist) rahandusele vaid üks: tulude jaotamine ning ümberjaotamine tarbijate vahel.

Seevastu kontrollifunktsioon on mujal maailmas olnud rahanduskontrolli all mõistetavast palju laialdasem. Rahanduse ja panganduse ülesandeks on finantstegevuse ning traditsioonilise finantskontrolli kõrval olnud ka plaanide täitmise kontroll, millega seoses nad sekkusid otseselt majandusüksuste tegevusse. (Positiivse motivatsiooni nõrkus tingib teatavasti vajaduse sundijate ja kontrollijate armee järele).

Meie klassifikatsioon kirjeldas seega küllaltki adekvaatselt rahanduse funktsioone käsumajanduse ühiskonnas. Lääne käsitus vastab turumajanduse tingimustele. Praegusel üleminekul ühiskonnasüsteemilt teisele peab rahandus meil omändama nii ressursside allokatsiooni määraja kui majanduse stabiliseerija ning kasvu stimuleerija funktsioonid.

Kui me nüüd Herberi klassifikatsiooni omaks võtame, võib tekkida küsimus, kuhu selles paigutub meie käsitluses toodav rahanduse kontrollifunktsioon. Tundub, et ka siin ei teki vastuolusid.

Kirjutuse esimeses osas defineeriti rahandust tegevuse ja sellega seoses kiptneva suhetesüsteemina. Tegevusena kuulub rahandus selgekuuliselt juhtimistegevuste hulka ning "... riigi rahandussuhteid võib vaadelda juhtimissuhete süsteemina" [12, lk. 18]. Enamik juhtimise definitsioone langeb kokku järgmistes punktides: a) juhtimine on eriline grupilise (kollektiivse) tegevuse protsess; b) ta eeldab eesmärgi olemasolu; c) eesmärgi saavutamiseks kasutatakse kindlates vahetkordades materiaalseid ja tööjõuresse [13, lk. 26]. Rahandustegevus on kahtlemata kollektiivne, eesmärgipärane ning selle abil määratakse kindlaks ressursside jaotumine (allokatsioonifunktsioon!). Niisiis saame rahandust pidada juhtimistegevuseks.

Juhi funktsioonideks peetakse järgmisi [13, lk. 26–29]:

- 1) planeerimine;
- 2) täitmine, mis koosneb omakorda kolmest alljaotusest:
  - a) organiseerimine, korraldamine;
  - b) motiveerimine;
  - c) kontroll.

Seda on huvitav võrrelda meil kasutatud juhtimisfunktsioonide jaotusega [3, lk. 288]. ENE järgi on juhtimise põhitegevused:

- a) plaanimine;
- b) organiseerimine e. korraldamine;
- c) kontroll.

Väga iseloomulikult on ENE määratlusest välja jäetud motivatsioon, meie arvates kõige tähtsam juhtimistegevuse komponent, mis tagab ühiskondlike süsteemide isereguleerimise ning isejuhtimise. Positiivse motivatsiooni alternatiiviks on kas tagajärjetus või sunni-ja ülepaisutatud kontrolliapparaat. See on ideoloogia ja materiaalse tegelikkuse seoste tähelepanuväärne näide.

Mõlema klassifikatsiooni kohaselt on kontrollimine ehk tagasiside kindlustamine igasuguse juhtimistegevuse lahutamatu osa. Selle seisukoha järgi pole vajadust mingi juhtimistegevuse (rahanduse) funktsioonide hulgast eraldi rõhutada kontrollifunktsiooni – see on rahandust hõlmava laiemal mõiste (juhtimise) funktsioonide seas niigi automaatselt esindatud. (Vastasel juhul tuleks rahanduse funktsioonina nuimetada ka planeerimist). Senine kontrollifunktsiooni rõhutamise tulenes, nagu eespool näidati, plaanide täitmise kontrollimisest meie rahandussüsteemi poolt, milline ülesanne isereguleerivas majanduses ära langeb.

Esitame lõpuks ka kirjutise teise poole seisukohad lühidalt kokkuvõtuna.

– Meil seni levinud rahanduse funktsioonide käsitus jaotus ja kontrollifunktsioonina on oma sisult üldistav kirjeldus. See ei vasta uutele ülesannetele, mida rahandus peab täitma turumajanduse tingimustes.

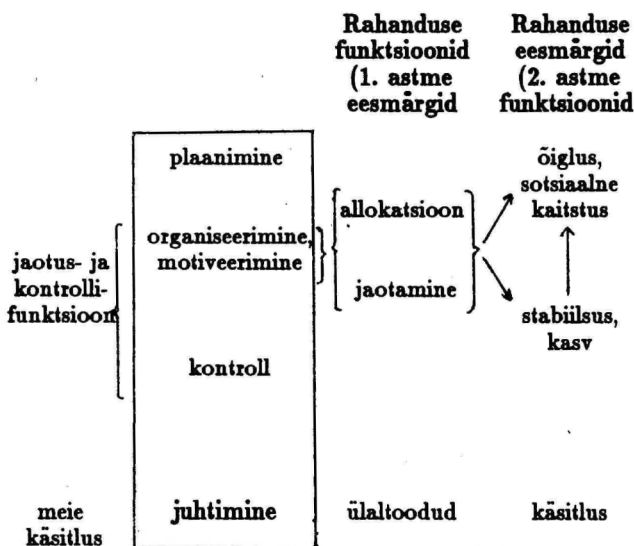
– Lääne uurijate toodud riikliku rahanduse funktsioonide (eesmärkide) jaotus allokatsiooni-, jaotamis-, stabiliseerimis- ja kasvufunktsiooniks ei ole meie senise lähenemisega vastuolus.

– Lääne jaotus on omakorda vaadeldav eritasandiliste eesmärkide või funktsioonidenä. Kuna riiklik rahandus ei saa piirduda üksnes majandussuhtidega, tuleks siia lisada ka sotsiaalsed eesmärgid.

– Rahandust saab vaadelda juhtimistegevusena. Igasugune juhtimine koosneb planeerimisest, plaanitu täitmisest ja täitmise kontrollist. Kontroll nagu planeeriminegi kaasneb olemuslikult kõigi rahanduse eesmärkidega (funktsioonidega). Ta on nende kaasfunktsiooniks, mida pole nagu ka planeerimist (kavandamist) otstarbekas eraldi funktsioonina eristada.

Seoseid riikliku rahanduse kui juhtimistegevuse funktsioonide vahel kahes erinevas majandussüsteemis eristab kokkuvõtlikult järgnev joonis.

Siinse kirjutise järeldused ei ole muidugi lõplikud ega vaieldamatud. Võib ka juhtuda, et ilnumise ajaks on nad oma aktuaalsuse kaotanud. Kirjutama ajendasid meie kõrgkooliõpikutes vastavate



Joonis 1. Seosed rahanduse funktsioonide erinevate käsitluste vahel.

teemade käsitlemisel avalduvad vasturääkivused ning tunne, et selleski valdkonnas on meil teooria elule jalgu jäänud.

## KIRJANDUS

1. Begg D., Fischer S., Dornbusch D. Economics. Second edition. Maidenhead, Berkshire, England: McGraw-Hill, 1987.
2. Collier's Encyclopedia. 1985. Vol. 19.
3. Eesti nõukogude entsüklopeedia. 1974. 3. kd.
4. The Encyclopedia Americana. International edition. 1971. Vol. 11.
5. Filosoofia leksikon. 1985.
6. Hagelberg R., Siigur S., Ulst E. Rahandussuhted kaasaajal. Tln.: Valgus, 1975.
7. Herber B.P. Modern public finance. Homewood, Illinois: Richard D. Irwin, Inc., 1967.
8. The New Encyclopedia Britannica. Macropaedia. 1979. Vol. 7.
9. The New Encyclopedia Britannica. Micropaedia. 1979. Vol. 8.
10. Semjonov B. Plaan ja stiilia // Rahva Hää. 1989. 13.04.
11. Taylor P.E. The economics of public finance. N.Y.: The Macmillan Company, 1953.
12. Ulst E. Rahandus eile, täna, homme. Trt.: TÜ, 1990.
13. Клиланд Д., Кинг В. Системный анализ и целевое управление. М.: Советское Радио, 1974.

14. **Финансы и кредит СССР /** Под ред. Л.А.Дробозиной. М.: **Финансы и статистика**, 1982.
15. **Финансы СССР /** Под ред. Т.Н.Сычева и В.Т.Болдырева. М.: **Финансы и статистика**, 1984.

## DEFINING THE ESSENCE AND FUNCTIONS OF PUBLIC FINANCE

A. Reinald

### Summary

This paper discusses the deformed interpretation of the meaning and functions of public finance in the Soviet centralized command economy. The interpretation of public finance has been closely connected with the degree of centralization in the Soviet economic system, the latter reaching its peak at the beginning of the 1980s. Public finance had two main functions then: a) to secure central plans with resources; b) to exercise control over the fulfilment of plans. In the conditions of command economy, public finance could not bring to effect its main function – the allocation of production resources. In the process of transition to market economy public finance has to start performing four main functions, namely:

- allocation of resources;
- distribution of income and wealth;
- stabilization;
- stimulation of economic growth.

# **БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА И ВОЗМОЖНОСТИ ФИНАНСОВОЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ\***

**Алойзы Новак**

Почти во всем мире существует всеобщее мнение, что малые частные предприятия играют большую роль, в частности, в создании новых рабочих мест, в восстановлении экономики отсталых регионов, а также во внедрении в народное хозяйство технологических новшеств. Считается, что эти положительные явления, в основном, происходят благодаря большой инициативности и гибкости малых предприятий в их реагировании на изменяющиеся потребности рынка [1].

Несмотря на столь значительную роль малые частные предприятия часто наталкиваются на трудности в своем развитии. К числу основных проблем следует отнести, прежде всего, осложнения в доступе к капиталу, многочисленные правовые положения (это, в частности, в случае финансовой документации требует приглашения на работу специалистов по финансам), а также меньшую конкурентоспособность по сравнению с крупными фирмами. Малые предприятия благодаря своей гибкости и способности приспосабливаться могут часть этих ограничений преодолеть относительно легко и быстро, но существуют также барьеры, которые являются очень сложными препятствиями, преодолеваемыми с большим трудом и не без внешней помощи. К ним надо отнести, прежде всего, недостаточное поступление финансовых средств, не только осложняющее, но зачастую и делающее невозможным образование и развитие многих небольших фирм. Всегда, однако, самые большие осложнения возникают в начале, в момент пуска фирмы; для этого необходимо привлечь в соответствующем размере паевой капитал, являющийся учредительским капиталом.

В странах рыночной экономики благодаря хорошо развитой банковской системе предполагаемые возможности финансо-

---

\* Текст является отрывком из более обширной работы, подготовленной для Министерства по преобразованию форм собственности и Центра приватизации в Польше.

вой поддержки малых предприятий велики. В этой системе заметна значительная дифференциация, вызванная разными уровнями экономического развития отдельных стран, культурными особенностями, разнообразными доктринами и т.д., но, тем не менее, во всех этих странах действуют следующие банки (разделение по характеру задач):

- коммерческие,
- банки развития,
- вкладные учреждения,
- банки, выполняющие специальные задачи,
- центральные банки.

Коммерческие банки в Германии определяются как кредитные банки, а во Франции — как депозитные; предоставляют ссуды, как правило, в результате учета векселей, причем срок их предоставления обычно не больше 12 месяцев. Кроме учета торговых векселей коммерческие банки принимают на учет также казначейские и предоставляют кредиты под залог ценных бумаг. На эти кредиты начисляются проценты в разном размере. Это прежде всего зависит от нормы процента на денежном рынке, от срока, на который предоставляется ссуда, а также от форм гарантий.

Банки развития имеют две разновидности — банки долгосрочного кредита и инвестиционные банки. Первые предоставляют долгосрочные ссуды, реже — среднесрочные, для финансирования сельского хозяйства, коммунального хозяйства, со-тен малых предприятий и т.п. Эти банки часто являются т.н. ипотечными банками, предоставляющими кредиты под залог домов, земли, сооружений и т.д. Они накапливают финансовые средства для предоставления кредитов от эмиссии собственных облигаций и заемных писем, а также принимают долгосрочные вложения. Инвестиционные банки предоставляют кредиты на строительство новых предприятий или расширение уже существующих. Это финансирование инвестиций может совершаться двумя способами: прямым или косвенным. Косвенный метод заключается в том, что сначала банк предоставляет переходный кредит на финансирование инвестиции, а потом, после ее завершения, проводится конверсия предоставленных кредитов на акции или облигации инвестора, и эти ценные бумаги продаются собственным клиентам или на рынке капиталов. Прямой метод заключается в кредитовании инвестиционных затрат из долгосрочных вложений физических лиц и учреждений в инвестиционном банке.

Вкладные учреждения разделяются на три группы: банковские, небанковские и исключительно вкладные. К первой группе относятся банки и сберегательные кассы. С точки зрения

форм собственности выделяются: государственные, коммунальные, кооперативные и частные. Также по-разному представляется сфера их территориальной деятельности. Часто сберегательные банки действуют совместно с почтами, используя их широко развитую сеть на местах. Банки и сберегательные кассы были предусмотрены для обслуживания "простых" клиентов. Вклады отдельных клиентов, как правило, незначительны, однако сумма этих вкладов составляет серьезный финансовый потенциал. И поэтому во многих странах предусмотрена необходимость вкладывать часть вкладов в государственные ценные бумаги и в государственные учреждения, и, таким образом, они создают основу кредитования некоторых хозяйственных процессов (напр., жилищного строительства во Франции). Банки и сберегательные кассы оказывают своим клиентам услуги в области расчетов и кредитов.

Исключительно вкладными учреждениями являются разного типа финансовые товарищества, созданные для помещения специальных фондов. Финансовые товарищества финансируют жилищное строительство, продажу в рассрочку, а также общества, дающие займы не в деньгах, а в средствах производства и т.д.

К числу исключительно вкладных учреждений относятся также инвестиционные тресты. Их целью является помещение сберегательных фондов в ценные бумаги, выпускаемые разными товариществами. В своей деятельности инвестиционные тресты стремятся к максимальной рентабельности вкладов. Чтобы избежать риска и потерь тресты стремятся помещать свои фонды в предприятия разных отраслей, в том числе и малые предприятия.

Банки для специальных задач в отдельных странах осуществляют такие задачи, которые не могут быть сферой действия учреждений, существующих в рамках нормального законодательства. Эти учреждения, применяя специальные формы кредитования, дополняют деятельность других банков (напр., банки, финансирующие внешнюю торговлю, жилищное строительство и др.).

Главной осью банковских систем стран рыночной экономики является центральный банк. Он совместно со всей системой осуществляет, с одной стороны, экономическую политику государства, занимается монетарной политикой, направленной на рациональное использование производительных сил, финансирование развития инвестиций и роста сбережений, регулирование уровня потребления, а с другой — на сохранение соответствующей финансовой текучести экономики.

До нынешнего времени банковская система в Польше была очень скромной. Ее основу составляли государственные бан-



ки, образованные в результате национализации частных банков (Центральный банк, Банк продовольственного хозяйства, Банк Хандлевы СА, Банк Польска каса опеки) и кооперативные банки.

Известно, что организованная таким образом банковская система не в состоянии была удовлетворять финансовые потребности ни одного типа предприятий, а малых фирм особенно. Не существовало также и рынка капиталов, на котором фирмы могли бы приобретать капитал. Надо считать благоприятным тот факт, что в Польше появляются новые банки и рынок капиталов.

Можно предполагать, что существенную роль в области финансовой поддержки смогут сыграть финансовые учреждения, которые будут созданы, прежде всего, для осуществления этой цели. Подобием такого типа банков могут служить:

1. Основанный ныне Польско-европейский банк восстановления (ПЕВВ), задачей которого должны быть поддержка процесса перестройки польской хозяйственной системы и преобразование ее в систему рыночной экономики. Деятельность банка направлена на предоставление долгосрочных кредитов:

- а) предназначенных предприятиям негосударственного сектора на улучшение состояния инфраструктуры,
- б) предназначенных на предпринятие самостоятельной хозяйственной деятельности для всех желающих,
- в) на расширение хозяйственной деятельности частного сектора, если она связана с особым риском (venture capital) и т.д.

Необходимость образования такого типа банковского учреждения наиболее четко обосновала Группа консультантов министра финансов, считающая, что это вытекает как из специфики польского рынка капиталов, так и из некоторых внешних условий, характерных для большинства молодых рыночных экономик. В условиях существования ничтожного риска капиталов и предусматриваемой довольно рестриктивной денежной политики со стороны НПБ существующие в Польше коммерческие банки будут удовлетворять, прежде всего, спрос на краткосрочные и среднесрочные кредиты с незначительным уровнем риска. А спрос на долгосрочные кредиты, необходимые большинству инвестиций инфраструктурального характера, видимо, будет превышать соответствующее предложение со стороны банковской системы. В особо сложном положении окажутся предприятия частного сектора, в том числе малые, которым трудно будет получить долгосрочные (на 10–20 лет) кредиты хотя бы потому, что они либо не располагают имущественными гарантиями, либо располагают ими в незначительном объеме.

2. Создается Банк общественно-экономических инициатив С.А. (А.О.), задачей которого станет предоставление кредитов

на открытие собственного бизнеса и развитие мелкого предпринимательства (производство, торговля, услуги), если благодаря этому будут образованы новые рабочие места. Это будут субсидированные кредиты (если найдутся дарители), преференциальные (с низшей процентной ставкой) и коммерческие средние и долгосрочные (до 12 лет). Вначале они не будут превышать полмиллиарда злотых и предоставляться на срок не более 2-4 лет.

Процентная ставка коммерческих кредитов предполагается низкая (в настоящее время 35 % в год, а на некоторые коммерческие кредиты начисляется процентная ставка 48 %), соответственно уровню инфляции. Такого типа кредиты будут необходимы, в частности, для открытия мелких электромеханических заводов, аптек, баров и т.п.

БО-ЭИ СА будет дополнительно давать в аренду своим клиентам ранее купленные машины и оборудование, помещения и участки, а также оказывать банковское ручательство.

3. Созданный 17 мая 1989 г. Фонд развития рынка и демомонопользации торговли, согласно уставу, станет накапливать финансовые средства и направлять их на поддержку начинаний, связанных с демомонопользацией торговли и ростом конкурентоспособности на рынке и осуществление интересов потребителей. Другой важной задачей Фонда является оказание кредитных ручательств. Между Фондом и ПСК ГВ (Польская сберегательная касса Государственный банк) и Государственным кредитным банком был заключен договор, на основании которого этим банкам было оказано ручательство на кредиты для частной торговли и мелких предприятий.

В результате этой операции мелкий бизнес получит почти миллиард злотых. ПСК предложит 700 млрд. злотых, из чего на 140 млрд. будут оказаны ручательства ФРР, на 300 млрд. - ГКБ, из чего на 60 млрд. злотых - ручательства ФРР.

Эти кредиты будут предоставлены как физическим лицам, так и товариществам: простым, акционерным и с ограниченной ответственностью, но при условии, что физические лица в этих товариществах должны располагать по крайней мере 50 % пав. Ручательства ФРР создадут возможность обоим банкам предоставлять кредиты лицам, не обладающим требуемым банками обеспечением уплаты кредитов, т.е. соответствующим залогом, ручательством третьего лица или недвижимым имуществом под ипотечный залог.

Стоит отметить также тот факт, что в последнее время такого типа кредитные ручательства оказывает Национальный польский банк, но в значительно большем масштабе. С 1 августа банковские ручательства получают все коммерческие банки, ко-

торые будут кредитовать мелкие хозяйственные единицы. Ручательство НПБ может составлять 60 % разницы между суммой предоставляемого кредита и размером его обеспечения, гарантированным кредитополучателем. Риск, касающийся уплаты остальной части кредита, несет банк-кредитодатель. Таким образом, ссуды будут доступны всем малым предприятиям, не обладающим достаточными имущественными или юридическими гарантиями платежеспособности – ручательством третьего лица, недвижимым имуществом с ипотекой или залогом.

Подводя итоги, необходимо отметить, что с точки зрения создания и развития малых частных фирм преобразование и развитие банковской системы в Польше является благоприятным фактором. Он, по-видимому, ускорит процесс образования малых фирм. Но тем не менее, учитывая достижения в этой области высокоразвитых стран, следует и в Польше предполагать создание специальных финансовых учреждений, единой задачей которых будет оказывать любую финансовую помощь малым фирмам. Такие учреждения действуют, в частности, в Великобритании – Loan Guarantee Scheme, Business Start-up Scheme, Business Expansion Scheme, Venture Capital Scheme., в Японии – Small Business Constitutional Enforcement Fund [2], в Малайзии – Credit Guarantee Corporation – Акционерное общество Центрального банка Ислама и коммерческих банков в Швеции и в других высокоразвитых странах.

### Литература

1. Kiyonari T. Small business as the force of renewal // Entrepreneurship 1983. N 7. P. 19–25.
2. C.E.J. Frank, R.H.C. Mioll, R.D. Rees. Issues in small firms research of relevance to policy making // Regional Studies. 1984. Vol. 18, N 3.

### PANGASÜSTEEM JA VÄIKEETTEVÖTETE FINANTSILISE TOETAMISE VÕIMALUSED

A. Nowak

Resümee

Väikeettevõtetele on Poola majanduselu edasiviimisel märkimisväärt roll. Samal ajal tuleb aga tõdeda, et väikeettevõtete sujuvaks arenguks puuduvad mitmed eeldused. Üheks olulisemaks neist tuleb pidada normaalse juurdepääsu puudumist kapitalile.

Käesoleva artikli autor analüüsibki pangasüsteemi olemust ja struktuuri ning selgitab olukorra parandamise võimalusi Poolas.

# МАТЕРИАЛЬНО-ФИНАНСОВАЯ ПРОПОРЦИОНАЛЬНОСТЬ В ЭКОНОМИКЕ ЭСТОНИИ

Надежда Иванова

## 1. Постановка проблемы

Процесс общественного воспроизводства состоит из двух аспектов – натурального и стоимостного, соотношение которых определяет материально-финансовая пропорциональность в народном хозяйстве, соблюдение которой необходимо на всех уровнях экономической системы – от отдельного предприятия до народнохозяйственного уровня. В условиях товарного производства материально-финансовая пропорциональность отражает пропорциональность производства и потребления и проявляется через согласование спроса и предложения, соответствие выделенных денежных средств материальным ресурсам.

В настоящее время у нас наблюдается разбалансированность экономики в виде нехватки материальных ресурсов в сфере обращения, с одной стороны, и относительного избытка финансово-кредитных ресурсов, с другой, как на макроуровне, так и на уровне отраслевых ассоциаций и предприятий.

Устранение дефицитности в экономике связано с переходом на хозрасчет и самофинансирование как на уровне предприятий, так и на уровне республики в целом. Переход на хозрасчетный механизм связан с проблемами выявления критических точек, препятствующих пропорциональному росту экономики республики, интенсивному использованию производственного потенциала и выработке практических рекомендаций по активному использованию финансов и кредита в решении экономических и социальных задач. Достижение хозяйственной самостоятельности республики возможно в условиях материально-финансовой сбалансированности. В свою очередь, эта цель требует целого ряда преобразований в хозяйственном механизме и прежде всего в финансово-кредитной системе. Финансово-кредитный механизм должен ставить преграду экономическому росту с точки зрения ограниченности финансовых ресурсов на макроуровне и создавать на микроуровне такие условия деятельности каждого предприятия, при которых выдерживаются принципы полного хозрасчета и самофинансирования, т.е. текущая деятельность

предприятия и ее расширение должны ограничиваться наличием заработанных средств. Одной из важных задач развития экономики Эстонии является более рациональное использование производственного потенциала всех видов ресурсов.

## 2. Содержание и пути решения проблемы

Внутренний рынок Эстонии и потенциал роста экономики ограничены, что ставит развитие экономики в сильную зависимость от внешнего рынка. Однако сегодняшняя география наших внешнеэкономических связей имеет односторонний характер — 97 % товарообмена приходится на долю бывшего СССР. В связи со сложившейся ситуацией в стране наиболее актуальными и сложными вопросами сейчас являются следующие:

1) снабжение Эстонии материальными ресурсами ставит под угрозу целый ряд производств, базирующихся на привозном сырье. По опубликованным данным, большинство предприятий Эстонии на 1991 год не обеспечены привозным сырьем;

2) цены на закупаемое сырье и продаваемую продукцию;

3) сложившаяся в республике довольно сложная система хозяйственных связей и договоров и их материального обеспечения, что усложняет, а часто и мешает контролю за движением материальных ресурсов в республике. Кроме того, сильно дифференцирована система цен на одни и те же материальные ценности, но реализуемые по разным каналам. В результате — противоречия в интересах предприятий и республики в целом, ее жителей;

4) требует совершенствования система безналичных расчетов за товарно-материальные ценности между предприятиями Эстонской Республики и бывшего Союза. Помимо недостатков в организации расчетов сейчас, когда практически произошел переход на повсеместное использование горизонтальных, прямых связей между товаропроизводителями и потребителями, расположенными в различных регионах, требуется перейти на принципиально новые формы расчетных отношений;

5) в условиях гиперинфляции и крайнего обесценения рубля, взятого республикой курса на развитие экономических связей не только с Востоком но и с Западом, а также в силу политических причин встает вопрос о переходе в расчетах с республиками на твердо конвертируемую валюту;

6) из вышеизложенного вытекает необходимость изучения и решения вопроса структурных изменений в экономике Эстонской Республики.

Перечисленные вопросы являются чрезвычайно сложными и могут быть самостоятельными объектами исследования. Из всего комплекса вопросов в данной статье мы обратимся к вопросу

выбора форм безналичных расчетов и вопросу возможности получения в ходе осуществления расчетов банковской информации для контроля за движением материальных ресурсов в республике.

Изучение и осмысление происходящих в экономической сфере процессов привело нас к выводу о том, что сейчас в условиях глобального дефицита материальных ресурсов и неразберихи в снабжении ими наиболее приемлемым видом торговли между республиками была бы встречная торговля. Это — самый давний вид международной торговли, заключавшийся ранее в натуральном обмене товарами, который в современных условиях приобрел новое содержание и получил определенное развитие в международном товарообмене, особенно с развивающимися странами.

Обязательным звеном встречной торговли являются банки, предоставляющие сторонам необходимые кредиты в порядке, гарантирующем выполнение встречных обязательств.

Система безналичных расчетов за товары, основанная на взаимном зачете встречных требований и обязательств между странами — клиринг — на наш взгляд, в данных условиях может быть вполне приемлема, т.к. она связана с балансированием расчетов по истечении определенного времени. Сальдо погашается путем либо дополнительной поставки товаров, либо денежными платежами.

Решая вопрос расчетов между республиками в пользу клиринга, необходимо обратить внимание и проработать следующие основные комплексы вопросов:

1) валюта сделки и валюта платежа. Необходимость решения этого вопроса связана с тем, что даже при бартерных операциях (т.е. безвалютном обмене товарами) происходит оцененный обмен в целях обеспечения эквивалентности обмена. В настоящих условиях гарантией эквивалентности может быть использование мировых цен. Но т.к. мы к этому не готовы, то по соглашению сторон могут быть использованы договорные цены, хотя это и не гарантирует эквивалентности обмена с точки зрения общереспубликанских интересов, несмотря на то, что может удовлетворять хозяйственные интересы отдельных предприятий. При договорных ценах в том виде, в каком они стали применяться сейчас, формально можно сбалансировать расчетные операции по стоимости, но они не будут эквивалентны по общественно необходимым затратам труда. При этом из-за дефицитности полученных материалов партнеры могут обеспечить свои хозяйственные интересы путем повышения розничных цен.

Сейчас, когда рубль обесценился, и во многих республиках прорабатывается вопрос о его замене собственными, региональными и даже конвертируемой валютой, одним из вариантов ре-

шения вопроса о валюте сделки и платежа при клиринговой форме расчетов может быть следующей: цена товара фиксируется в конвертируемой валюте, а платеж производится в используемых на территории республик денежных единицах по курсу, т.е. платежи производятся предприятиями-импортерами в местной валюте своему местному банку, а тот, в свою очередь, зачисляет на республиканский клиринговый счет определенную сумму в валюте, указанной во взаимном соглашении сторон.

2) регулирование клиринговых счетов на протяжении года путем установления лимитов взаимной задолженности по клиринговым счетам. Если фактическая задолженность превысит лимит, то на сумму превышения начисляются проценты, что стимулирует должника стремиться увеличить экспорт товаров. При взаимной поставке товаров в пределах соглашения у партнеров не возникает денежных активов и нет проблемы их товарного обеспечения. В данном случае движение денежных и товарных потоков будет полностью совпадать. Если же обнаружится неравенство экспортных и импортных операций, то разницу можно выровнять товарными массами или же денежными средствами предприятия или банка (кстати, в таком случае банковский кредит будет отражать сумму несбалансированных расчетов и, наблюдая за ее изменением, можно будет судить о степени сбалансированности расчетов). Следует стараться не допускать методов искусственного сбалансирования платежей (снижение экспорта до уровня импорта; приобретение товаров, не являющихся для народного хозяйства республики особо необходимыми; ре-экспортные операции).

3) техника расчетов. При использовании клиринга в банках необходимо открыть и вести специальные клиринговые счета.

Хозяйственные связи предприятий Эстонии с предприятиями Союза и Запада опосредуются движением денежных средств через банковские счета, и это может дать нам ценную информацию о масштабности и результативности хозяйственной деятельности предприятий. Эта информация ежедневно накапливается в банках, ее носителями являются расчетные документы (платежные требования, поручения, чеки и др.). Так, платежное требование содержит информацию о наименовании продукции, ее коде, единице измерения, номере преysкуранта, количестве, цене, общей сумме, наименовании и местонахождении сторон и обслуживающих их банков и др.

Сейчас эта информация о движении денежных средств используется недостаточно полно и в основном локально. Так, спецификационная часть платежного требования — это информация для плательщика, а остальная — для банков. Возможности (информация), которые дает расчетный документ для контроля за



соответствием движения денежных средств движению материальных ресурсов, сейчас не используется, хотя необходимость в этом назрела. Она продиктована все увеличивающимся дефицитом, трудностями в приобретении материальных ресурсов и необходимостью их более рационального и эффективного использования.

В настоящее время для этого имеются и предпосылки. Порядок расчетов между банками по поводу обслуживания клиентов существенно изменился: расчеты между предприятиями, расположенными на территории Эстонской Республики, и в других республиках осуществляются через единый республиканский расчетный центр при Вычислительном центре Банка Эстонии. Через него проходят все документы, адресованные эстонским предприятиям и предприятиям бывшего Союза, и ведутся лицевые счета по корреспондентским счетам всех республиканских банков, выписки из которых регулярно передаются всем банкам, рассчитывающимся по коррсчетам.

Наши исследования действующего порядка расчетов показали, что:

1) обязательное прохождение всеми расчетными документами, отражающими как движение денежных средств по купле-продаже товаров, так и само движение этих товаров, дает возможность оперативно получать достоверную информацию о соответствии движения материальных и денежных потоков из республики и обратно. Немаловажно и то, что получение такой информации недорого, т.к. схема движения документов не изменяется;

2) составляемые сейчас лицевые счета по корреспондентским счетам содержат информацию только о движении денежных средств, хотя в самих расчетных документах имеется более обширная информация — о движении самих материальных ценностей.

В связи с вышеизложенным мы считаем, что в настоящее время для хозрасчетной республики очень важно осуществлять оперативный контроль за соответствием движения денежных средств и товарно-материальных ценностей. Для этого имеются предпосылки. Чтобы контроль стал реальностью, необходимо разработать и внедрить в банковскую практику кодификатор основных характеристик товарно-материальных ценностей, вывозимых из республики и ввозимых в нее, что дало бы возможность, составляя лицевые счета по коррсчетам, включать в них дополнительные реквизиты, характеризующие материальные потоки. Эта информация могла бы накапливаться в расчетном центре республики и в сводном виде оперативно выдаваться заинтересованным республиканским министерствам, например, Министерству

**материальных ресурсов Эстонии, для получения общей картины движения материальных ресурсов за определенный период.**

**DIE MATERIELLE UND FINANZIELLE  
PROPORTIONALITÄT  
IN DER WIRTSCHAFT ESTLANDS**

**N. Iwanowa**

**Zusammenfassung**

Für die souveräne Republik ist eine wichtige und aktuelle Aufgabe die laufende Kontrolle des Gleichgewichts der Geld- und Gütermasse zu gewähren. Für diese Kontrolle ist es notwendig die Kodifizierung der Außenhandels Güter in das Bankwesen einzuführen. Die Information über die Güterströme könnte man auf der Basis der Bankdokumenten in der entsprechenden Abteilung der Zentralbank Estlands zusammenfassen und allen Staatsorganen zur Verfügung gestellt werden.

# TERVISHOIU SUUNDUMINE UUTELE MAJANDUSSUHETELE JA ETTEVÕTLUSELE

Helje Kaldaru, Heiki Müür

Mõneti ootamatult järsku sündinud iseseisval Eesti Vabariigil tuleb lähiajal kujundada oma staatusele vastavad poliitilised struktuurid ning tagada majandus- ja sotsiaalsfääri suundumine turumajanduse rööbastele. Kuivõrd mitmes eluvaldkonnas alustati reformide ettevalmistamisega juba aegsasti, siis seisab neis ees senitehtu kohaldamine uute tingimuste ja võimalustega.

Üheks selliseks, meid kõiki puudutavaks valdkonnaks on tervishoid. EV Tervishoiuministeerium on juba paar aastat teinud intensiivset eeltööd kindlustusmeditsiini kavandi viimistlemisega [1, lk. 2], vabariigi Ülemnõukogu võttis 12. juunil 1991. a. vastu ravikindlustusseaduse. Seaduse rakendamiseks töötati varakult välja mitu normatiivmaterjalide projekti: juba sama aasta augustis valmisid nimetatud seaduse rakendamise juhend, haigekassa põhimäärus, töövoimetuslehe väljastamise juhend, ravikindlustuse hüvitiste maksmise juhend, raviteenuste hinnakirja makett jpm.

Ravikindlustusseaduse elluviimisega alustatakse EV-s turusuhetele pürgiva, isemajandava tervishoiusüsteemi kujundamist. Selle funktsioneerimise peavad tagama kõigi osapoolte (kodanikud, tööandjad, munitsipaal- ja riigivalitsemisorganid, raviautused, haigekassad) majandushuvide koos minimaalselt vajaliku riikliku reguleerimisega. Kõigi osapoolte vahel kujunevad uutel alustel majandussuhted, tervishoiualased ja eetilised vahekorrad. Tervishoiuministeerium on uut süsteemi pikka aega ja meie arvates mitmekülgsest, põhjendatult ette valmistanud. Seadusandja tahte kohaselt tuli see 1992. a. algusest käivitada. Mõistagi kasutati järele jäänud aega mitme projektidokumendi täiustamiseks.

Meie arvates ei ole sugugi vähem tähtis vajalik ettevalmistus uue, küllaltki tõenäosuslikus režiimis funktsioneerima hakkava süsteemi töö analüüsimiseks ja sellel alusel tema jätkuvaks häälestamiseks. Ilmselt oleks tarvis määrata juba ette näha olevad olulisemad kitsaskohad, valupunktid ja kava nende analüüsimiseks (objektid, meetodika, info, läbiviijad). Sellisteks uurimis- ja täpsustamisobjektideks on näiteks maakondade (linnade) haigekassade laekumiste diferentseeritus (töötajate ja elanike arvu suhtes), haigete ja ravita-

sude regionaalse liikumise tendentsid uues olukorras, haigekassade omavahelised finantssuhted ning suhted vabariikliku katusorganisatsiooniga. Näeme siin jätkuvat uurimisvaldkonda, mida saaks ühitada näiteks ökonomistide ettevalmistamisega konkreetse haigekassa tarvis.

Samal ajal tuleb jätkuvalt tegelda ravikindlustuse teoreetiliste, metodoloogiliste ja praktiliste probleemide arendamise ning rakendatavate lahenduste põhjendamisega. See on seda vajalikum seetõttu, et seni (ilmselt ka vähese informeerituse tõttu) on isegi spetsialistide ja omavalitsustegelaste seisukohavõttudes võimendatud isiklike ilmseid väärkujutlusi uuest tervishoiusüsteemist [2, lk. 2].

Tahakski esmalt rõhutada ravikindlustussüsteemi teatava järjepidevuse tagamist senise ravisüsteemiga ning eriti kodanike ja tööandjatega seotud kulutuste mahu suhtelise stabiilsuse säilitamist.

*Homo sovieticus* oli harjunud tasuta arstiabiga. Püüdlikumad nende hulgast püüdsid endale lahendada küsimust, kellele ja palju maksta, et ikkagi tervemaks saada. Vähene osa neist teadvustas endale, et nad tegelikult midagi tasuta ei saa, et neile on selle võrra nende töö eest lihtsalt vähem makstud.

Meie arvates on väga oluline, et EV ravikindlustussüsteem ei näe siin ette järske muutusi: ravikindlustusmaksuga koormatakse esialgu ainult tööandjaid, mitte töövõtjaid. Teiste endiste liiduvabariikide vastavates projektides (näiteks Venemaal) kohtab kodanike endi ulatuslikumat maksustamist ka kohustusliku ravikindlustuse korras. Tuleb tingimata rõhutada, et kindlustusmaksu ei maksa ettevõtte mitte palgafondi arvelt, vaid oma vahenditest palgafondi suhtes, s.t. proportsionaalselt töö palgamahukusega.

Väga oluline on kodaniku huvi kahandamine töövõimetuslehel olemise vastu hüvituse tunduva vähenemise kaudu. Siin ei tohi minna äärmusse: haiget inimest karistada. Meie arvates tuleks praegusel kiire inflatsiooni perioodil võtta hüvituse arvestamise aluseks vahetu eelmise 12 kuu ühe kalendripäeva keskmine tulu, korrigeerides seda viimase 6 kuu elatustaseme (tarbijahinna) indeksiga. Teatavasti nii on lubatud hakata korrigeerima riskigruppide tulusid üldse. Väikepalgaliste kaitseks tuleks juhendites 60 % ja 65 % määrade juures kaaluda ka lisaklausi otstarbekust: "... kuid mitte vähem kui antud momendil aktsepteeritud EV füsioloogiline elatusmiinimum".

On õige, et kodanik saab olla kohustuslikult kindlustatud ainult ühes haigekassas. See saaks olla haigekassa, kuhu tööandja maksab tervisekindlustusmaksu, kus kujuneb tema töötajaskonna raviresurss. Pole reaalne eeldada, et ettevõtete raamatupidamised maksaksid maksu oma töötajate elukoha järgi (linnas, maal, teises linnas) mitmesse haigekassasse. Peamegi arvestama, et tegelikus elus ei lange kodanike töö- ja elupaigad sageli kokku. Pendelmigratsiooni kõrval on siin põhjuseks veel maakonna ettevõtete paiknemine

linnas ja vastupidi, suurettevõtete allüksuste paiknemine perifeerias jne. Kodanik ei ole selles levinud nähtuses süüdi. Seetõttu tuleks ravitasu juurdehindlust (eeldatavasti 20 %) rakendada siis, kui kodaniku töövõimetuslehe andmeil tema elukoht ja kasutatud raviasutus ei asu ühes linnas, maakonnas.

Raviasutused kujunevad turumajanduse tingimustes tegutsevateks teenindustevõteteks. Kui seni neid finantseeriti vabariigi või kohalikust eelarvest sõltumata tegelikust töömahust, töö kvaliteedist ja efektiivsusest, siis nüüd hakkavad haigekassad neile tasuma tegelikult tehtud töö eest kindlate ravitariifide alusel.

Raviasutused on huvitatud patsientidest ja nende heatasemelisest ravimisest, sellest hakkab sõltuma meditsiinipersonali palk ja raviasutuse kasum. Raviteenuste hinnakujundamise väljapakutud korra kohaselt kujuneb kasum kahel viisil, mis mõlemad pole vabad probleemidest. Esmalt saaks raviasutus põhjendatult kasumit efektiivsema ja antud profiili keskmisest lühema ravi korral. Siin jääb vajadus tagada haiguse lõplik väljaravimine. Kui tulla uuesti sisse (millise aja jooksul?) sama diagnoosi või tüsistusega, kas ei peaks siis ravi toimuma raviasutuse arvel? Tekiks omamoodi haigla garantii.

Automaatselt tekitatakse kasum (hinnakirja § 3 p. 3.) esimeste päevade kahekordse päevamaksusega. See on tugev stiimul patsientide ringe kiirendamiseks, võib aga tekitada ebaterve olukorra tulu jagunemisel erineva ravikestusega meditsiiniliste profiilide vahel ning ebaterve huvi ümberprofileerimise vastu jne. Need topelttasustatavad 3 päeva tuleks jagada statsionaarse ravi keskmise kestusega Eestis ja leida topelttasustavuse määr. Kui see oleks 15–18 päeva, siis topelttasustatavad päevad moodustavad sellest 17–20 %. Selist määra tuleks rakendada iga profiili kohta ravi algmaksuses topelttasustatava osa arvutamisel.

Ettevõtete maksukoormus on aastate jooksul sisaldanud aadressita makse ja kasumieraldisi, millest on aga riigieelarve ning kohalike eelarvete kaudu ümberjaotuse korras ülal peetud ka tervishoidu. Seega eeldab tervishoiusüsteemi ülalpidamine esialgu samal kulude tasemel ettevõtete üldise maksukoormuse stabiliseerimist tervikuna ning selle raames vaid struktuurilisi muutusi maksukoormuse kanalites nende suurema adresseerituse suunas.

Nii tähendab ravikindlustusmaksu sisseviimine esmalt sotsiaalmaksu sellekohast vähendamist, kuivõrd töövõimetustoetuse väljamaksmine hakkab toimuma nüüd esimese arvel. Ettevõtete maksukoormuse stabiilsuse tagamine võib tähendada ka nende tulumaksu teatavat alandamist. Maksukoormus tervikuna saaks siin tõusta eelkõige ikkagi meditsiinivälistel põhjustel, või siis tervishoiu huvides vaid juhul, kui otsustatakse üldse tõsta tervishoiukulude osa kasutatud ühiskondlikus koguproduktis ja rahvatulus.

Meie arvates on uue ravikindlustussüsteemi jätkuvalt nõrgaks

kohaks seose puudumine ettevõttepoolse finantspanuse ja tema töötajate töövõimetuse tegeliku taseme vahel. Omal ajal maksti eraldi sotsiaalkindlustuseks, siis sotsiaalmaksu, nüüd jälle ravikindlustusmaksu ja seda ikka palgafondi suhtes.

On ju ravi-asutused vaid viimaseks lüliks kodanike tervise tagamisel, seal ravitakse neid, kes on tervisest kas ajutiselt või jäädavalt ilma jäänud. Rahva tervislik seisund, töövõime, ka töövõimetuse tase oleneb ikkagi oluliselt kodanike töö- ja olmetingimustest, nende kujundamine sõltub aga tööandjate sellesuunalisest tegevusest ja kulutustest. Seetõttu peame vajalikuks ravikindlustusmaksu edaspidi diferentseerida tema keskmise taseme ümber (algselt 13 % palgafondist), lähtuvalt töökaitsekulutuste ja töövõimetuse tegelikust tasemest ja dūnaamikast ettevõtetes, asutustes.

## KIRJANDUS

1. Ellamaa A. Tulevik: kindlustusmeditsiin // Aja Pulss. 1991. Nr. 4. Lk. 2.
2. Graf A., Laaniste J. Seadused ei tohiks olla nagu loodusõnnetused // Rahva Hää. 1991. 10. oktoober.

## DIRECTING PUBLIC HEALTH TOWARDS NEW ECONOMIC RELATIONS AND BUSINESS

H. Kaldaru, H. Müür

### Summary

In 1992 a new health insurance system will be introduced in Estonia. We have to analyse the first yields of experiences of the functioning of the new system and on this basis to develop the system. Our health insurance scheme provides that the tax be paid only by enterprises whose other taxes will accordingly be reduced. The health insurance tax of enterprises should be differentiated, proceeding from the actual dynamics of illness frequency and their expenditure on improving the working conditions. The expenses will be paid to hospitals out of the sick pay fund in terms of concrete prices, so that they might develop an interest in treating their patients better and cure them in the shortest time possible.

# TALU SUURUSE KRITEERIUMID

A. Kallam

Talu nagu igasuguse ettevõtte suurus määratakse tootmisteguri - maa, töö- ja kapitalikulude omavahelise suhtega. Kui talus kasutatakse suhteliselt palju maad; kapitali ja tööd aga vähem, siis võib talu suurust iseloomustada maa suurusega. Kui aga kasutatakse suhteliselt palju kapitali ja tööd; maad aga vähem, siis võib talu suurust iseloomustada kapitali ja töö suurusega. Seega sõltub talu suuruse kriteerium põllumajandustootmise ekstensiivsuse või intensiivsuse astmest.

Kuni II maailmasõjani kasutati arenenud maailmas talu suuruse ainukese kriteeriumina maa suurust (erandiks oli vaid USA). See oli mitmekesise põllumajandustootmise ning talus vähese kapitali kasutamise tõttu ka mõistetav. Eesti Vabariigis näiteks jaotati talud tulundusmaa suuruse järgi järgmiselt [1]:

väiketalundid	alla 20ha tulundusmaaga
normaaltalundid	20-30ha tulundusmaaga
täistalundid	30-50ha tulundusmaaga
suurtalundid	üle 50ha tulundusmaaga

Pärast II maailmasõda on teaduse ja tehnika progress endaga kaasa toonud põhjalikud muutused põllumajandustootmise spetsialiseerumisel ning kapitali kasutamisel. Vähenenud on erisuguste põllumajandussaaduste tootmine taludes. See kehtib peamiselt loomakasvatusele spetsialiseerunud talude kohta. Suhteliselt vähe on klassikalisi paljuharulisi loomakasvatustalusid. Kitsama spetsialiseerumisega on kaasnenud traktoripargi suurenemine ning kvalitatiivne uuenemine. Aastatel 1950-1979 suurenes traktoripark Itaalias 17, Prantsusmaal 11, SLV-s, Taanis, Belgias 10, Hollandis 7 korda [2]. Üleminek kompleksse mehhaniseerimisele (masinsüsteemidele) asendas suurel määral tööd kapitaliga ning kiirendas tööviljakuse kasvu. Tööviljakuse kasvutempo arenenud maade põllumajanduses on viimastel aastatel 1,5-2 korda kiirem kui tööstuses, kuigi absoluutne tase jääb tunduvalt maha. Näiteks SLV-s on tööviljakus põllumajanduses 36 % tööviljakusest tööstuses, Rootsis 52 %, Hollandis 53 %, Taanis 66 % [3].

Kapitali ja spetsialiseerumise tähtsuse tõus vähendasid suhteliselt maa tähtsust talus. Peamiselt käib see mõnele loomakasvatus-



harule spetsialiseerunud talude kohta, kes ise sööta ei kasvata, nagu nuumlooma- ja linnukasvatustalud. Nendes harudes on arenenud maailmas (samuti meil) tekkinud alalist palgatööjõudu kasutavad rohkem või vähem efektiivsed suurfarmid, mis ei sõltu niivõrd maast kui tööst ja kapitalist. Kuid ka teistes põllumajandusharudes on kapitali ja töö tähtsus, võrreldes haritava maaga, suhteliselt kasvanud. See ei tähenda sugugi maa tähtsuse alahindamist põllumajandustootmises. Maa on ikkagi "põllumajandusliku tootmise põhiline ja asendamatu tegur, mis on liikumatu, ja järelikult püsiv. Sealjuures peegeldub teiste tootmisvahendite kontsentratsioon ja põllumajanduse intensiivistamine eelkõige maas" [4].

Tootmise intensiivistamine [5] on teinud võimalikuks saada ühel ja samal maa-alal tunduvalt erinevat toodangut. Maa-alalt suur talu võib toodangu mahult olla väike ning vastupidi. Ehk teisisõnu, jäädes väikeseks maa suuruselt, muutub talu suureks tootmise mahult.

Arenenud maade põllumajandusstatistika arvestab tänini talude suuruse ainukese kriteeriumina maa suurust. Erandiks on USA, kus talu suuruse kriteeriumiks on põllumajandusliku kaubatoodangu maksumus talu kohta ning maa suurus. Talu suuruse kriteeriumiks põllumajandusliku kaubatoodangu järgi on võetud järgmised aastamahud [6]:

1–40 tuh. dollarit,

sh. 1–20 tuh. dollarit

40–100 tuh. dollarit

100 ja rohkem tuh. dollarit,

sh. 500 ja rohkem tuh. dollarit

ebatüüpilised talud (farmid)

Viimastel aastatel on ka mõnes Euroopa riigis kasutusele võetud tootmise intensiivistamisest tulenevaid talu suuruse kriteeriume. Näiteks kasutatakse SLV põllumajandusstatistikas selleks aastatulude mahtu, Suurbritannias aga palgatöötajate arvu talu kohta.

Talu suuruse määramine vaid maa suuruse järgi loob lihtsustatud ettekujutuse turumajanduse arenemisest põllumajanduses. Samas ei ole põllumajandustootmise intensiivistamise tulemusena tekkinud massiliselt tööstuslikke farme. Tööstuslikud farmid on tänapäeva arenenud riikides suhteliselt haruldased, ka USA-s.

## KIRJANDUS

1. Viilup N. Põllumajanduse tasuvus 1938/39.a. (Eelkokkuvõte). Tln., 1939. Aratõmme: Majandusteadused: 1939. Nr. 51/52. Lk. 2.
2. Клейндорге Й и др. Сельское хозяйство ФРГ в системе государственно-монополистического капитализма. М.: Прогресс, 1984. С. 7.

3. Евдокимов А.И. Проблемы функционирования АПК в развитых капиталистических странах. М: ВАСХНИЛ, 1985. С. 61.
4. Lilover L. Põllumajandusökonoomika üldkursus. Tln.: Valgus, 1976. Lk. 165.
5. S.o. täiendavate kulutuste tegemine kasutusel oleva tootmisühiku kohta. (Alus: Lilover L. Põllumajandusökonoomika üldkursus. Lk. 173.
6. Коньшин А. Фермерское хозяйство США. М.: Агропромиздат, 1989. С.85.

## CRITERIA FOR THE SIZE OF A FARM

A. Kallam

Summary

A criterion for the size of a family farm depends on a mutual ratio of production factors. Prior to World War II in developed countries the only criterion of the size of a farm was that of the plot of land. After World War II some additional criteria determining the size of a farm have been applied in several countries. It is due to an increase in the role of specialization of production and capital on a family farm.

## **ДОЛГОСРОЧНАЯ СВЯЗЬ МЕЖДУ ГОДОВЫМИ КАПИТАЛЬНЫМИ ВЛОЖЕНИЯМИ И УВЕЛИЧЕНИЕМ ОБЪЕМА ПРОИЗВОДСТВА**

**А. Отсар, А. Нахк**

Целенаправленность — непреложное условие эффективного функционирования системы. Задачи, поставленные перед каждой системой экономических рычагов, несмотря на их общность должны обладать видовыми отличиями. Использование прибыли должно способствовать успешному решению трех конкретных экономических задач:

- обеспечивать (вместе с другими источниками) достаточные и бесперебойные поступления в государственный бюджет, местные бюджеты;
- стимулировать повышение эффективности производства;
- обеспечивать в необходимых размерах расширение производства за счет хозрасчетного дохода предприятия.

Государство почти в равной мере заинтересовано как в росте поступлений в бюджет, так и обеспечении трудовых коллективов достаточными для расширения и развития производства денежными средствами. Практическая реализация этого принципа включает: объективность критериев распределения прибыли, первоочередность и безусловность расчетов с государственным бюджетом, целевое потребление средств, оставленных в распоряжении предприятий.

После расчетов предприятия с бюджетом возникает следующая форма движения чистого дохода общества — чистый доход предприятия. Это завершающий этап движения чистого дохода, после чего он поступает в сферу личного или производственного потребления.

В условиях самофинансирования и полного хозрасчета возможность реализации средств фонда развития производства предопределяет дальнейшее развитие предприятий. Именно в этом мы видим один из основополагающих элементов нового подхода к управлению промышленностью. Нерешенность этой важной проблемы приводит к негативным последствиям. Предприя-

тия теряют веру в возможность изменения сложившейся ситуации.

Изменить создавшееся положение можно, только обеспечив предприятиям возможность тратить средства фонда развития производства самостоятельно. Только когда фонд развития производства достигнет размеров, достаточных для заметного влияния на результаты производственно-хозяйственной деятельности, а реализация средств этого фонда перестанет быть трудноразрешимой проблемой, сформируется действительная материальная заинтересованность коллектива предприятия в создании фонда и эффективном его использовании.

Далее представляем одну возможность оценивать эффективность использования средств фонда развития производства.

Объектом исследования является связь между осуществляемыми капитальными вложениями и ростом объема производства, точнее, объема собственного производства промышленного предприятия. Необходимо исследовать, какое характерное, типичное влияние на протяжении определенного периода оказывают увеличивающиеся из года в год капитальные вложения на рост объема производства продукции. В конечном счете речь идет о расчете показателей, применяемых для оценки перспективной эффективности капитальных вложений и, прежде всего, для сравнительного анализа по предприятиям внутри концерна.

Первой проблемой при исследовании долгосрочных рядов является сопоставимость показателей по годам. Обеспечение такой сопоставимости — первостепенная задача перспективного анализа. Это достигается, например, путем элиминирования всех структурных изменений на промышленном предприятии, а также изменений в ценах на продукцию.

Второй проблемой является обеспечение временной связи между причинными и результатными рядами.

Далее приведем данные об изменении показателей капитальных вложений и объема собственного производства за 8 лет. Графическое изображение динамики этих показателей показано на рис. 1.

Так как объектом рассматриваемого анализа является не само развитие, а соотношение между затратами и результатами, то это соотношение графически представлено на рис. 1 в форме диаграммы дисперсий точек пересечения коррелируемых ежегодных результатов (Р). При этом капитальные вложения как факторные величины располагаются на абсциссе, а результатные величины (объем производства) — на ординате.

С помощью этого графика корреляции можно в целом дать оценку связи между рядами, т.е. определить: вид связи, направление связи, степень тесноты связи.

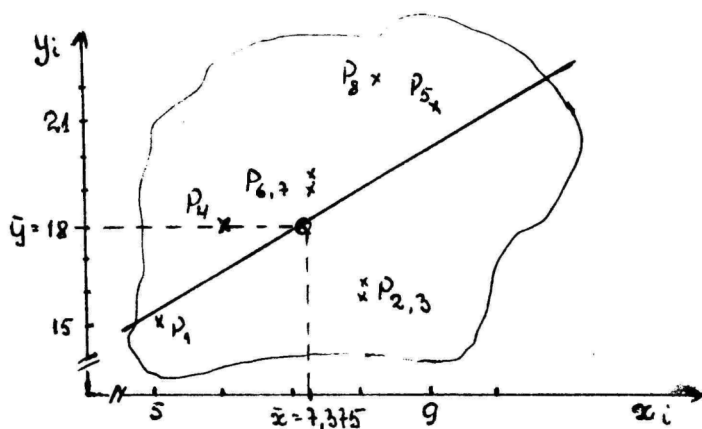
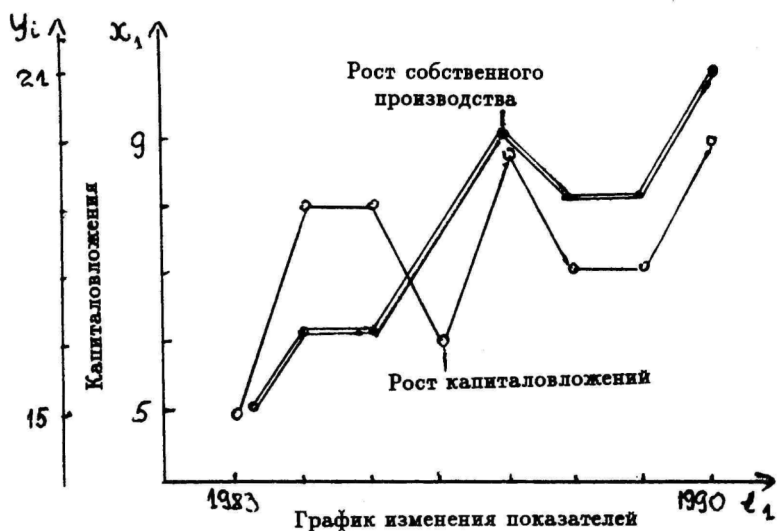


График корреляции

- $P_1$  - точка пересечения парных величин  $x_i$  и  $y_i$  ( $i$  - текущий год)
- $\otimes$  - точка пересечения двух средних величин ;
- $\odot$  - поле корреляции
- линия регрессии

Рис. 1. График изменения показателей и корреляции ( $y_i$  - объем собственного производства, млн. руб.;  $x$  - капиталовложения, млн. руб.).



$$a \sum x_i - b_{yx} \sum x_i^2 = \sum x_i y_i.$$

Коэффициент регрессии ( $b_{yx}$ ) показывает угол подъема линии регрессии; он может быть рассчитан по двум вариантам:

1) с помощью показателей отдаленности  $d_{xi}$  и  $d_{yi}$ .

$$b_{yx} = \frac{\sum \frac{(x_i - \bar{x})(y_i - \bar{y})}{n}}{\sum \frac{(x_i - \bar{x})^2}{n}} = \frac{\sum d_{xi} d_{yi}}{\sum d_{xi}^2} = \frac{S_{xy}}{S_x^2},$$

2) с помощью упрощенного расчета дисперсии:

$$b_{yx} = \frac{\sum x_i y_i - \frac{1}{n} \sum x_i \sum y_i}{\sum x_i^2 - \frac{1}{n} (\sum x_i)^2} = \frac{\bar{xy} - \bar{x}\bar{y}}{\bar{x^2} - \bar{x}^2} = \frac{S_{xy}}{S_x^2}.$$

С помощью такого уравнения регрессии рассчитывается соответствующая теоретическая величина выпуска продукции ( $y_i$ ) для каждой запланированной суммы капитальных вложений.

## LANGE DAUERENDE VERBINDUNGEN ZWISCHEN DER KAPITALANLAGE DES JAHRES UND DES PRODUKTIONSUMFANGES

A. Otsar, A.Nahk

Zusammenfassung

Die bisher geltende Ordnung der Profitsverteilung kann man verändern wenn das Unternehmen selbständig entscheiden kann, wie es das zu seiner Verfügung stehende Profit verwenden kann. Nur in diesem Fall werden die Mittel so groß, daß sie auf die Produktionsresultate einwirken können. Die Mehrzahl von den Mitteln wird zum Nutzen der Produktionsentwicklung verwendet.

In dem vorliegenden Artikel wird eine Möglichkeit angebracht wie man die Kapitalanlage des Jahres und der Produktionsumfang verbinden kann.



# INFORMATSIOONI KONVEIERIST (ÜHEST TOOTMISSÜSTEEMI ANALÜÜSIMISE VÕTTEST)

Georgi Slavin, Udo-Rein Okk

Tootmisettevõtte andmetöötlussüsteemide loomisel puutuvad spetsialistid kokku vajadusega selgitada protsesside juhtimiseks vajaliku informatsiooni tekkimise ja kasutamise punktid ja infovoolud ettevõtte organisatsioonilist struktuuri silmas pidades. Meie tööde tulemused selles valdkonnas võimaldavad juhtida tähelepanu ühele võimalikule võttele tootmissüsteemi analüüsimisel.

Tootmisprotsessi vaatleme kui tehnoloogiliste baasprotsesside kogumit, mis on organiseeritud ettevõtte tootmisstruktuuri. Tootmisprotsessi elementideks on töökohad, mille arv peaks vastama tehtava töö mahule. Majandus- ja tootmisülesannete lahendamisel on otstarbekas grupeerida töökohti nende asendatavuse alusel. Näiteks tuleks treipinkide või treialite töökohtade koormuse arvutamisel võtta arvesse kõik seadmed või inimesed, mis (kes) on võimelised seal töid tegema. Selliste töökohtade ja tööliste gruppide eristamine hõlbustab planeerimist ja töö organiseerimist.

Tootmisprotsessis kasutatavad tootmisfaktorid jaotame kahte põhilüki.

1. Suhteliselt püsivad, ajas vähe või aeglaselt muutuvad – **potentsiaalfaktorid**: a) põhifondid, mis on otseselt seotud töökohtadega (töomasinad, seadmed, mõõteriistad jne.) või töötingimuste loomisega (hooned, ehitised, energeetilised seadmed, ventilatsioonisüsteemid jne.); b) tööjõud (töölised, spetsialistid ja juhid tootmisprotsessi organisatsioonilises struktuuris, kes kindlustavad töö plaanipärase kulgemise ja tulemuste saavutamise), eelduseks tööjõu kvalifikatsioon, kogemused ja oskused ning korralik töösse suhtumine, võimete kasutamine, huvi töö hulga ja kvaliteedi vastu.

2. **Kulufaktorid** – materjalid, pooltooted, abimaterjalid, tootmis-teenused, kütus, energia jne. – on kiiremini muutuvad. Tootmisprotsessis kanduvad nad üle toodetele, moodustades nende materiaalse sisu ja vormi. Kulufaktorite ülekandmine toodetele toimub töökohtadelt vastavalt tootmisprotsessi kulgemisele. Informatsioon tööde kulgemise käigu, materjalide faktilise kulu jne. kohta laekub seega töökohtadelt tööliste või meistrite kaudu, kui tegemist on diskreet-

se tootmisprotsessiga, ja valdavalt mõõteriistadelt, kui tegemist on pideva tootmisprotsessiga. Enamasti normeeritakse kuluressurse tootmis-tehnoloogilise ettevalmistuse käigus: määratakse kindlaks töömahukus ning materjalide, pooltoodete, komplekteeritavate toodete, abimaterjalide jm. kulu tooteühikule või tellimusele liikide viisi. See võimaldab ennetavalt arvutada vajadused, koostada tellimused, määrata kogused, vormistada tellimused, sõlmida hankelepingsid ja tuua kohale kõik tootmise alustamiseks vajalik.

Oluline koht kulufaktorite arvestuses ja liikumise reguleerimisel on ettevõtte laomajandusel. Optimaalsete laovarude määramisel tuleks arvestada materjalide, pooltoodete jne. normatiivset kulu ajaühikus, saabuvate partiide sagedust ja suurust, hangete rütmilisust, maksumust jm. tingimusi.

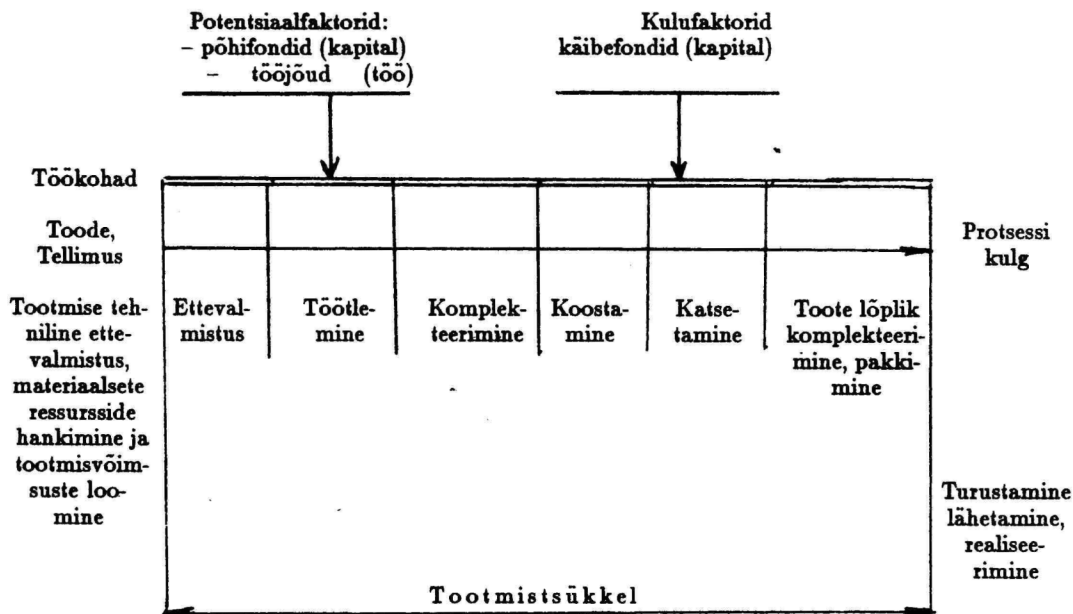
Materiaalsete ressursside liikumist naturaali- ja väärtuselistes (rahalistes) ühikutes – sissetulekud, väljaminekud ja jäägid – arvestatakse ladude kaupa ja jaotatakse toodetele tegeliku kulu alusel. Üheks raskemaks probleemiks on tegeliku kulu arvestus, mis eeldab limiteerimist tootmisjaoskondade kaupa, meistrite ja tööliste materiaalsel vastutust ressursside tarbimisel. On vaja võrrelda normatiivset ja tegelikku kulu, selgitada ülekulu ja selle põhjused jne. Lähtudes ülaltoodust kujutame tootmisprotsessi üksteisele järgnevate tööoperatsioonidena (töökohtadel tootmisallüksustes), mille käigus kasutatakse otstarbekalt potentsiaali- ja kulufaktoreid. Tootmisprotsessis luuakse uut väärtust ja samaaegselt tarbitakse ressurse. Seega saame tellimuse (või toote) liikumist töökohtade, meistrijaoskondade, vaheladude ja tehhide vahel tootmistsükli algusest kuni lõpuni vaadata konveierina, mille juures on töökohad ja inimesed, tarbitakse kulufaktoreid uue väärtuse loomiseks. See väärtus on seda suurem, mida suurem on tellimuse (toote) valmimisaste, mida lähemale ta jõuab tootmisprotsessi lõpule (vt. jn. 1).

Selline ettekujutus tootmisprotsessist annab hea aluse infosüsteemi analüüsiks ja organiseerimiseks.

Infotöötlussüsteemi andmebaasi moodustavad seega:

- allüksuste andmed;
- töökohad, sh. täielikult üksteist asendavate töökohtade andmed;
- põhifondide andmed;
- tööliste, spetsialistide ja juhtide andmed;
- toote või tellimuse andmed;
- tootmisvarude andmed;
- tootmisprotsessi tehnilised andmed ja normatiivid.

Toote või tellimuse liikumisel tootmisprotsessis, ettenähtud informatsiooni salvestamise punktides jälgitakse toodete (tellimuste) liikumist ajas ja ruumis ning faktorite kulu, võrreldakse plaanilisi ja tegelikke kulutusi, vahel kontrollitakse tähtaegadest kinnipidamist,



Joonis 1. Ajas ja ruumis määratud tootmisprotsess.

peetakse töö ja tööandja arvestust, fikseeritakse töötasustamise algandmed jne. ning sisestatakse vajalik informatsioon arvutisse. See informatsioon on tootmise planeerimise, esialgsete plaanide korrigeerimise, ressursside kulu, sh. ka palga arvutamise, tööaja, tehtud tööde arvestamise, tootmistsükli tellimuste liikumise jälgimise, tootmise ja turustamise käigu, tootmiskulude, kasumi ja muude andmete töötlemise aluseks.

Seega on toode (tellimus) võrreldav lumepalliga, mis soodsatel tingimustel (sulalume ja piisavalt suure kalde puhul) kasvab veetades järjest suuremaks. Toode liigub tootmisprotsessis, sidudes endaga järjest rohkem tootmisfaktoreid, kuni valmimiseni, mil tema tootmiskulud on lõplikud. Näiteks masinaehituses on materiaalse ressursside kulu suurem tootmistsükli algperioodil detailide ettevalmistamisel ja töötlemisel; palgakulutused jagunevad vastavalt töömahule ja tööde järgule (tariifile) kogu tootmistsükli kestel. Pärast katsetamist, komplekteerimist ja pakkimist lähetatakse toode tellijale, realiseeritakse ja seejärel hinnatakse tootmise tulukust. Tulu on aga ettevõtte tegevuse eesmärk ja eksisteerimise tingimus.

Analoogilist protsesside analüüsi informatsioonikonveieri mudeli abil on võimalik rakendada paljudel juhtudel ka väljaspool tootmistegevust. Ajas ja rumis kulgevate protsesside (protseduuride) ahelas liigub juhitud (jälgitav) objekt, mille käitumine huvitab juhti (jälgijat), kes tagasiside kaudu ammutab informatsiooni juhtimistegevuseks ja vastavalt oma otsustele mõjutab protsesse või objekti käitumist. Selline võte on aidanud süveneda mitmetesse keerukatesse süsteemidesse, luua nende sisemisest struktuurist ja seostest ülevaatlik mudel ja kasutada seda edukalt andmetöötlussüsteemi loomisel.

## KIRJANDUS

1. Mereste U. Süsteemkäsitlus. Tallinn: Valgus, 1987. Lk. 80–86.
2. Рэйльян Я. Аналитические основы управленческих решений. М., 1989. С. 141–152.

# ÜBER EIN INFORMATIONFLIESSBAND (EINE MÖGLICHE LÖSUNG BEI DER ANALYSE DES PRODUKTIONSSYSTEMS)

Georgi Slavin, Udo-Rein Okk

## Zusammenfassung

Beim Schaffen der Datenverarbeitungssysteme kommen die Spezialisten mit der Notwendigkeit der für die Leitung notwendigen Entschungs- und Anwendungspunkte der Information und die Verbindungen der Informationsströme, unter der Berücksichtigung der organisatorischen Struktur des Betriebes, herauszustellen, in Berührung. Die von uns auf diesem Gebiet durchgeführten Untersuchungen lenken die Aufmerksamkeit auf eine mögliche Lösung bei der Analyse dieser Probleme.

Den Produktionsprozess betrachten wir als einen Komplex der technologischen Basisprozesse, die in der Produktionsstruktur organisiert worden sind. Als Elemente des Produktionsprozesses gelten die Arbeitsstellen, deren Anzahl dem Umfang der geleisteten Arbeit entsprechen müsste.

Die im Produktionsprozess angewendeten Produktionsfaktoren werden von uns in zwei Hauptarten eingeteilt:

1) die mit einem verhältnismässig ständigen Charakter und sich während der Zeit ein wenig oder langsam verändernden Potentialfaktoren. Das sind Hauptmittel, die direkt mit Arbeitsstellen (Arbeitsmaschinen, Einrichtungen, Messgeräten, usw.) oder mit Schaffen der Arbeitsbedingungen (Bauten, energetische Einrichtungen, Ventilationssysteme usw.) verbunden sind.

2) Die Kostenfaktoren, wie Materialien, Halberzeugnisse, Hilfsmaterialien, Produktionsdienstleistungen, Brennstoff, Energie verändern sich schneller. Im Produktionsprozess übertragen sie sich auf die Erzeugnisse und bilden auf solche Weise ihren materiellen Inhalt und ihre materielle Form.

Von dem Obengenannten ausgehend stellen wir den Produktionsprozess als eine Aneinanderfolge der Arbeitsoperationen (auf den Arbeitsstellen, in den Produktionsabteilungen) dar. Im Laufe der Arbeitsoperationen findet eine zweckmässige und zielstrebige Anwendung der Potentialfaktoren und Kostenfaktoren statt. Im Produktionsprozess findet das Schaffen eines neuen Wertes und ein gleichzeitiger Verbrauch der Ressourcen statt. Folgendlich können wir die Bewegung des bestellten Produktes zwischen den Arbeitsstellen, Lagern usw. vom Anfang bis zum Ende des Produktionszyklus als ein Fließband betrachten, bei dem die Arbeitsstellen und die Menschen sind, bei den Arbeitsstellen, und Potentialfaktoren zur Produktion eines neuen Wertes vorhanden sind. Je höher ist die

Werdestufe des Produktes, und je mehr nährt sich das Produkt dem Schluss des Produktionsprozesses, desto mehr steigert sich dieser Wert. Bei weiterer Bewegung des Produktes im Produktionsprozess und in den vorgesehenen Punkten der Informationsaufspeicherung beobachtet man die Kosten der Faktoren und die Bewegung der Produkte in der Zeit und im Raum, vergleicht man geplante und wirkliche Kosten, kalkuliert man die Arbeit und die Arbeitszeit, fixiert man die Grundangaben der Arbeitsentlohnung und speichert man die nötige Information in den Computer. Diese Information wird beim Planen der Produktion, beim Korrigieren der vorläufigen Pläne, beim Ausrechnen der Ressourcen des Lohnes, beim Kalkulieren der Arbeitszeit und der geleisteten Arbeit, bei der Beobachtung der Bewegung des Produktes im Produktionszyklus, bei der Produktion und beim Verkaufen, bei den Produktionskosten, beim Gewinn und bei der Verarbeitung anderer Angaben zur Grundlage genommen.

## ARVESTUSE ARENGUSUUND EESTIS

Vello Järve

Majandustegevuse juhtimiseks vajaliku informatsiooni tähtsaimaks allikaks on raamatupidamisarvestus. Kui informatsioon on halb, on juhtimine alati halb. Kui informatsioon on hea, võib juhtimine olla hea või halb. Hea informatsioon loob aga eeldused üldtuntud, ettevõtetes optimaalsete kuludega parimate töötulemuste saavutamise printsiibi realiseerimiseks. Raamatupidamisinformatsiooni maht ja kvaliteet sõltuvad oluliselt kasutatava raamatupidamissüsteemi ja arvestuse korralduse otstarbekusest. Kasutatav raamatupidamissüsteem ja arvestuse korraldus sõltuvad eelkõige raamtingimustest (ajalooliselt kujunenud ühiskonna-, majandus-, sotsiaal- ja õigussüsteem ning institutsioonilised tingimused). Viimased ja mitmed arvestust korraldavad normatiivaktid ning relevantssed tegurid mõjutavad oluliselt eri maade raamatupidamispraktikat (raamatupidamise funktsioonid, kontrollimine, aastaaruande koostamine ja avalikustamine). Eeltoodust tulenesid sotsialistliku suunitlusega idabloki ja turumajanduslike läänemaade raamatupidamissüsteemide ja arvestuspraktika vahelised põhimõttelised erinevused.

Nii oli sotsialistliku ühiskonnaelu korralduse juures tootmisvahendite ühisomandi tingimustes arvestuse objektiks sotsialistlik majandus, mille eesmärgiks seati ühiskondlike tarvete maksimaalne rahuldamine. Juhtimine ja raamatupidamisarvestuse korraldus olid äärmuseni tsentraliseeritud. Iga majandusüksuse raamatupidamine oli ühtse kontoplaani, arvestust reglementeerivate normatiivaktide, juhendmaterjalide ja aruandluse alusel ühtse üldriikliku raamatupidamissüsteemi lahutamatu osa. Tsentraliseeritud raamatupidamisarvestus ja aruandlus näitasid sotsialistliku käsumajanduse tingimustes alati ettevõtetes tegelikult saavutatud töötulemusi.

Sotsialistlikust ühiskonnakorraldusest erinevalt on turutingimustes arvestuse objektiks tootmisvahendite eraomandil baseeruv majandus, mille eesmärgiks on maksimaalse kasumi saamine. Riik majandustegevuse juhtimisse otseselt ei sekku. Puudub ka ühtne üldriiklik raamatupidamissüsteem. Igal majandusüksusel on konkreetsetest töötingimustest olenevalt laiaulatuslikud õigused raamatupidamisarvestuste korraldamisel. Teatud puuduseks on siinjuures asjaolu, et ühtse, tsentraliseeritud raamatupidamissüsteemi puudumisel ei ole ettevõtete arvestuse (aruandluse) andmed sageli võrreldavad.

Nende töötulemused võivad olla isegi mõnevõrra moonutatud tule-  
nevalt järgitavast majandustaktikast ja -strateegiast (näiteks kasumi  
suuruse reguleerimine materjalijääkide ümberhindamisega, regulatiiv-  
vide moodustamine põhivara plaanilisest suurema amortisatsiooni  
arvel jne).

Turumajanduses on raamatupidamisarvestuse põhiülesandeks  
ettevõtte väärtuste ringluse võimalikult täpne kajastamine ärite-  
hingute operatiivse arvestamise teel. Pisendamata aruandluse osa  
ja tähtsust ettevõtte finantsmajandustegevuse juhtimisel ning ins-  
tantside jaoks, kellele aruandlus esitatakse, ei peeta turumajanduses  
aruandluse koostamist esmatähtsaks. Käsumajandusliku tsentralisee-  
ritud raamatupidamise puhul oli aga esmatähtis kindlavormilise ja  
mahuka aruandluse koostamine ja esitamine, mis võimaldas ettevõtte  
töötulemuste suhteliselt üksikasjalikku kontrollimist ja süvaanalüü-  
si kõrgemalseisva lüli ja teiste instantside poolt, kellele aruandlus  
esitatakse.

Taaskehtestatud Eesti Vabariigi (EV) majandus hakkab integ-  
reerima rahvusvaheliste majandussuhete süsteemi. See eeldab ma-  
jandustegevuse ühe peakomponendi – raamatupidamisarvestuse üm-  
berorienteerimist rahvusvaheliste raamatupidamisstandardite järgse-  
le arvestusele turutingimustes. EV raamatupidamisarvestuse ümber-  
korraldamise aluseks sai EV valitsuse 6. juuli 1990. a. määrusega  
nr. 142 kinnitatud “Raamatupidamise põhimäärus”, mis jõustus  
1. jaanuarist 1991. a. Sellega sätestati arvestuse ja aruandluse  
metoodika ja korraldus rahvusvaheliselt tunnustatud raamatupida-  
misarvestuse ja aruandluse põhimõtetel. 1. jaanuarist 1991 kaotasid  
EV-s kehtivuse kõik nimetatud põhimääruse sätetega vastuolus ole-  
vad endise NL Rahandusministeeriumi, Statistikakomitee ja muude  
NL keskasutuste raamatupidamisarvestust ja aruandlust reglemen-  
teerivad juhendmaterjalid. Raamatupidamiskohustuslased lähtuvad  
arvestuse korraldamisel eelkõige nimetatud põhimäärusest, muudest  
EV seadusandlikest aktidest, raamatupidamise toimkonna metoo-  
dilistest juhenditest ja soovitustest ning oma põhikirjast. Tulene-  
valt ettevõtte üha tihenevatest rahvusvahelistest majandussidemetest  
peab iga raamatupidamiskohustuslane, olenemata omandivormist,  
pidama kahekordset lõpetatud raamatupidamist, mis on kohanda-  
tud välisriikide raamatupidamisele turutingimustes. Selleks asendati  
senise raamatupidamisarvestuse rangelt tsentraliseeritud juhtimine  
selle korraldamisega iga raamatupidamiskohustuslase poolt koosta-  
vate sise-eskirjade alusel. Viimastega reglementeeritakse järgmi-  
sed arvestustöö ja aruandluse sõlmküsimused: majandustehingute  
dokumenteermine, raamatupidamisregistrite vormistamise ja säilita-  
mise kord, põhivara ja väikevahendite piiritlemine, ettevõtte profi-  
lile vastava sünteetiliste kontode plaani koostamine, inventeerimine,  
raamatupidamisaruandluse koostamise ja kinnitamise ning fondide



moodustamise kord kasumi arvel pärast tulumaksu maksmist. Raamatupidamise sise-eeskirjade koostamine suurendab oluliselt pearaamatupidajate - arvestustöö juhtide vastutust raamatupidamise meetoodiliselt otstarbeka korraldamise eest.

Põhimäärusega toodi raamatupidamispraktikasse seni kasutamata ärisaladuse ja firmaväärtuse mõisted. Oluliselt muutus raamatupidamisaruande maht ja koostis. Majandusaasta (pikkuseks tavaliselt 12 kuud) raamatupidamisaruanne hakkas koosnema bilansist (vt. skeem 1), kasumiaruandest, finantsseisukorra aruandest ja lisadest.

Bilansivormi väljatöötamisel püüti saavutada ühelt poolt sellele vajalik informaatilisus (püüe rohkem liigendada üksikuid aruandenaõtajaid), teiselt poolt aga lakoonilisus (püüe ühendada, koondada üksikuid aruandenaõtajaid). Keskse tähtsusega on tuludeklaratsiooni koostamise aluseks olev kasumiaruanne. Käibekapitali allikaid, selle kasutamist ja muutumist iseloomustab finantsseisukorra aruanne. Bilansilised sisaldavad informatsiooni maksude, puhaskasumi jaotamise, investeringute ja laentide, debitoorse ja kreditoorse võla, omaaktivate, põhivara, erifondide ja bilansijäreilmiste kontode kohta. Arvestusandmete meetoodiliselt õige läbitöötamine, statistikaseadusele ja maksuseadusandlusele vastava uuendatud aruandluse koostamine tagab tõese, välispartneritele arusaadava informatsiooni ettevõtte finantsmajandustegevusest.

Raamatupidamisarvestuse ümberkorraldamine on keerukas, evolutsiooniline protsess. Arvestustöö kõiki tahke nende mitmekesisuses ja vastastikusel seotatuses ei ole võimalik üksikasjalikult reglementeerida. Sellepärast tuleb raamatupidamistöö ümberkorraldamisel järgida raamatupidamise *hea tava* printsiipi ja võtta varasemast arvestuspraktikast üle kõik positiivne, mis ei ole vastuolus "Raamatupidamise põhimäärusega". Üleminekuperioodil kasutatakse ka varem kehtinud kontoplaani (kinnitatud NSVL Rahandusministeeriumi 1985. a. 28. märtsi määrusega nr. 40), mida täiendati mitme uue kontoga valuuta, vekslite, immateriaalsete aktivate jne. arvestamiseks ja loobuti uutes tingimustes mittevajalikest kontodest (lähetatud kaup, kapitalimahutuste finantseerimine jne.), mis tähendab raamatupidamise järjepidevuse põhimõtete järgimist.

Märkimisväärne, et "Raamatupidamise põhimääruse" mittejärgimisel rakendatakse raamatupidamiskohustuslaste suhtes sanktsioone kuni nende tegevuse keelustamiseni.

Raamatupidamisarvestuse edasine kohandamine rahvusvaheliselt tunnustatud raamatupidamisarvestuse ja aruandluse põhimõtetele eeldab ettevõtte finantsraamatupidamise ja sisemise (sise-) raamatupidamise eristamist.

Finantsraamatupidamine on ettevõtte infosüsteemi osa, mis hõlmab kõiki äritehinguid välispartneritega ja instantsidega - hankija-

# Raamatupidamisbilanss

1. .... 199... a.

(tuhandetes kroonides)

Aktiva	Aasta		Passiva	Aasta	
	algu- seks	lõ- puks		algu- seks	lõ- puks
1. Likviidsed va- rad			7. Lühiajalised kohustused		
2. Kauba- ja tootmisvarud			8. Pikaajalised finants- kohustused		
3. Põhivara ja lõpetamata ka- pitalitööd			9. Tulumaksuga maksustama- ja reservid ja sihtva- hendid		
4. Pikaajalised finantsinves- teeringud ja laenuks antud vahendid			10. Regulaatiivid		
5. Immateriaalsed aktiivid			11. Omakapital		
6. Muud aktiivid			12. Muud passivad		
Kokku aktiva			Kokku passiva		

Skeem 1. Raamatupidamisbilansi põhiskeem

tega, ostjatega, krediteerijatega, riigi- ja omavalitsusasutustega. Finantsraamatupidamine on orienteeritud kõigi maksete ja maksetega seotud välistehingute (protsesside), s.o. ettevõtete majandus seisundi (varad, omakapital ja võlad) ning tegevuse tulemust (sissetulekud/tulud ja väljaminekud/kulud) mõjutavate tehingute fikseerimisele põhiraamatutes, nende edasisele registreerimisele pearaamatus ja finantsaruandluse (bilanss, tulemusarvestus jne.) koostamisele. Finantsaruandluse andmeid ettevõtte vara ja kapitali muutumise, suuruse ja struktuuri ning töötulemuste kohta võivad kasutada kõik ettevõttevälised infotarbijad (potentsiaalsed äripartnerid ja investeerijad, väärtipaberite omanikud, pankurid, kreditorid, mitmesugused riigiametnikud jne.) neile vajalike otsuste tegemiseks.

Siseraamatupidamine on ettevõtte sisetehinguid hõlmav infosüsteemi osa, mis peab kajastama olukorda ettevõtetes, selle struktuursete üksuste funktsioonide, toodanguliikide, realiseerimise, teenindamise jne. vahel. Siseraamatupidamise korraldus sõltub seega oluliselt ettevõtte organisatsioonilisest struktuurist, majandustegevuse iseloomust, mahust jne. Erinevalt finantsraamatupidamisest on

siseraamatupidamine makseprotsessiga vähe seotud tootmisprotsessi osaarvestus, mille tehniliste võtete ja hindamisprotseduuride süsteem on orienteeritud otseselt tulemusnäitude saavutamiseks vajalike kulude arvestamisele, toodete ja teenuste maksumuse leidmisele. Siseraamatupidamine tähendab seega finantsraamatupidamise laiendamist sisetehingute (ressursside ärakasutamist kajastavad tehingud ehk sisekulud ja ressursside ümberpaigutamist kajastavad tehingud ehk sisetulud ja sisekulud) registreerimiseks, operatiivse informatsiooni andmepanka kõigi tasemete juhtidele majandusüksuste eesmärkide saavutamiseks.

# HUVID JA TERVISHOIUSÜSTEEMI ARENGUPROBLEEMID

Maris Lauri

Huvide tekkimine ja mõjurid on alati olnud üheks keerulisemaks uurimisvaldkonnaks ühiskonnateaduses, ka majandusteaduses. Praegu, kui Eestis toimub üleminek turumajandusele, on kasvanud huvide uurimise tähtsus. See on põhjustatud sellest, et majanduskorralduse muutmine mõjutab ka huve, nende alusel tekkivaid käitumisviise. Eelnevail aastail kujunenud huvid ja tegevused säilivad osaliseltki lühema või pikema aja jooksul, kuid tasapisi on hakanud ilmuma ka uued huvid ja nende vastavad toimingud. Selline huvide mitmekesisus üleminekuajal nõuab kõigi võimaluste täpset arvestamist, sest ümberkorraldused riivavad paratamatult kellegi huve. Eesti ühiskonna soodsaks arenguks on aga vaja vältida suuri korratusi ükskõik millises tegevusvaldkonnas. Üheks suurimaks muudatuselühiajajal on uue tervishoiukorralduse loomine. See aga puudutab kõiki Eesti ühiskonna liikmeid.

## Huvide tekkimine ja nende osa inimese tegevuses

Igal inimesel on teatud vajadused ehk tarbed, mille rahuldamisest ta on huvitatud. Kuid üldjuhul ei ole inimesel võimalik enamust oma tarvetest ise rahuldada, vaid ta peab hankima selleks vahendeid. Vajadustest põhjustatud tarbimishuvist kasvab välja vahendite omamise huvi, see aga tekitab tegevushuvi. Vastavalt keskkonnamitingimustele ja isiklikele oskustele hakkab inimene tegutsema, kasutades mitmesuguseid vahendeid ehk ressursse. Tegevuse tulemusel saab inimene kas elatusvahendeid, mille eest ta muretseb tarbimisvahendeid, või kohe tarbimisvahendeid. Nüüd hindab ta, kas tehtud töö- ja ressursikulutused vastavad saadud vahendite väärtusele. See subjektiivne hinnang mõjutab tema edaspidist tegevushuvi ja tegevust. Vahendite tarbimisel hindab inimene aga tarbimise rahuldatuset võrreldes vajadusega, see aga mõjutab tarbimis- ja vahendite omamise huvi.

Kogu selles protsessis on oluline osa keskkonnal. Isegi põhivajadused konkretiseeruvad vastavalt viimasele (nt. ühiskonna arenguaste, loodustingimused jne.), rääkimata muudest huvidest ja

hindamisest. Tähele tuleb panna ka seda, et tegevusse asumine põhjustab sellega seotud huvide tekkimise.

Eespool toodud huvide tekkimise ja inimtegevuse mõjutuse protsess on esitatud joonisel 1.

### **Huvide liigendusest**

Põhimõtteliselt jaotatakse huvid kahel viisil: vertikaalselt ja horisontaalselt.

**Vertikaalne jaotus** põhineb huvide kandjal. Kõige üldisemaks on siin globaalsed, kogu inimkonna huvid.

Järgmiseks tasandiks on üldrahvalikud huvid, mille täpsem määratlemine on ikka ja jälle põhjustanud vaidlusi. Neid ei tohi samastada riiklike huvidega, sest eriti totalitarismi kalduvates ühiskondades on need tegelikult riigiaparaadi huvid ja kuuluvad seega järgmisesse tasandisse. Üldrahvalikke huve võiks defineerida kui teatud kindlal territooriumil (nt. ühes riigis) elavate kõikide inimeste ühiseid huve.

Iga ühiskonna võib mitmesuguste tunnuste alusel jagada erinevateks gruppideks, millel on omad kollektiivsed ehk grupihuvid. Jaotus võib olla territoriaalne (administratiivüksused, linn-maa), demograafiline (mehed-naised, pensionärid jne.), sotsiaalne, majanduslik, erialane jne., seetõttu võivad ühed ja samad isikud eritunnuste alusel kuuluda mitmesse gruppi ning neil võivad olla erinevad, ka vastandlikud huvid.

Isiklikud huvid on üksikisiku huvid, mis igal meist võivad olla erinevad. Kuid kui neid vaadelda massiliselt, siis võib märgata, et nad ühtivad omavahel täielikult või teatud tunnuste alusel. See tähendab, et üldrahvalikud ja grupihuvid kasvavad välja isiklikest huvidest.

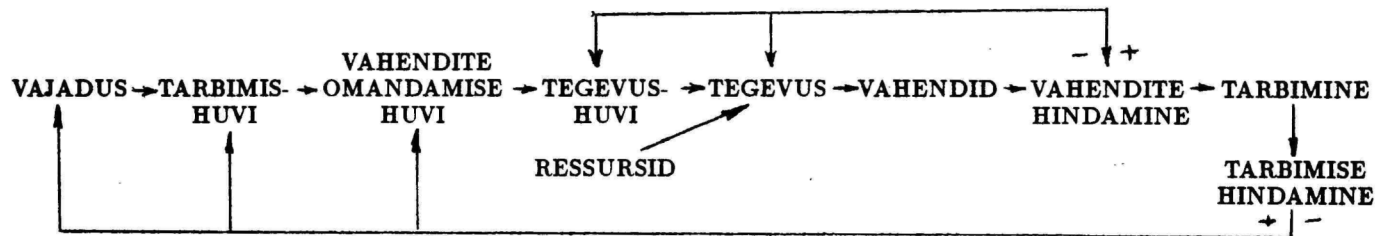
**Horisontaalne huvide jaotus** põhineb huvide iseloomul. Nii võib eristada majanduslikke, poliitilisi, sotsiaalseid, kultuurilisi jm. huve.

Huvide lähemal käsitlemisel on otstarbekas neid vaadelda vertikaalse jaotuse tasandite kaupa ja tasandite sees horisontaalse jaotuse huvisid.

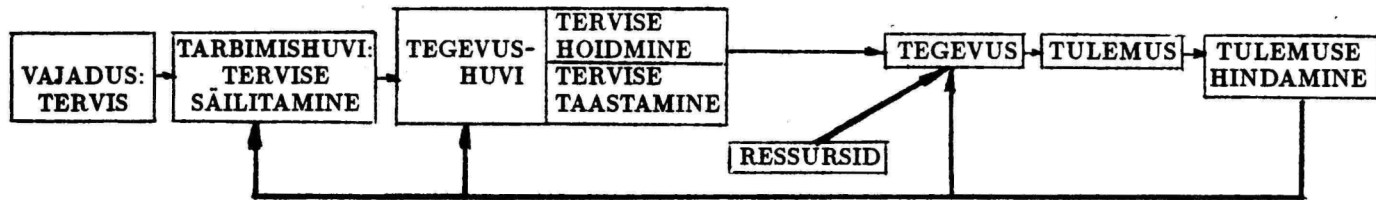
### **Huvide avaldumine tervishoius**

Tervishoiuga seotud huvid tulenevad inimese põhivajadusest – säilitada oma elu – ning tähelepanekust, et surma üheks põhjuseks on haigestumine.

Huvide tekkimise ja realiseerimise üldskeem (jn. 1) muutub veidi. Vajaduseks on sünn tervis, vahendite omandamise huvi kaob, sünn tervis ei ole materiaalne, tarbimishuviks saab tervise säilitamine, tegevushuviks aga sõltuvalt olukorrast kas tervise hoidmine või tervise parandamine. Need kaks erinevat tegevushuvi tingivad erinevust tegevust (nt. sportimine, tervislik toitumine, ravimine jne.).



Joonis 1. Huvide tekkimine ja realiseerimine.



Joonis 2. Huvide tekkimine ja realiseerimine tervisega seotud sfääris.

Mõlemal juhul võidakse ette võtta mitut erisugust tegevust, sealjuures ka korraga. Tegevus toob kaasa tulemuse ja seejärel toimub tulemuse hindamine. Huvide tekkimise ja realiseerimise üldskeem muutub selliseks, nagu on esitatud joonisel 2.

Inimühiskonna säilitamise soovist ja eetikast lähtudes peaks inimene olema huvitatud teise inimese elu säilitamisest. Seega tundub, et tervise säilitamise huvi on kas globaalne või ühiskondlik huvi. Kuid teisalt on selge, et inimese tervise säilitamine vastu tema soovi on küllaltki keeruline, seega on tegemist isikliku huviga.

Lähtumine sellest, et tervise säilitamine on ainult individuaalhuvi, põhjustas täieliku ühiskondliku meditsiiniteeninduse. See tähendab, et iga meditsiiniteenus maksab ja maksjaks on haige ning teeb ta seda teenuse saamisel. Ajalugu näitas, et selline süsteem ei rahulda erinevatel põhjustel (nt. rahapuudus) mitmesuguseid individuaal- ja gruppide huve ning kristlikku eetikat.

Nõukogude võimu kehtestamisega kaotati tasuline meditsiiniteenindus põhjendusega, et rahva hea tervis on kogu ühiskonna huvi. Selline lähenemine on arusaadav, kuid selle realiseerimine on nüüdseks põhjustanud hulga keerulisi probleeme. Nende tekkimise algpõhjuseks võib pidada seda, et ühiskonnas absolutiseeriti tootmine ja kõik muu allutati otse või kaudselt sellele. See tõi kaasa enamuse ühiskonna vabade ressursside suunamise tootmisesse ja mitmetootmissfääri vaesuse. See põhjustas ka tervishoiusüsteemi kasvava materiaalse mahajäämuse. Ettevõtted olid huvitatud plaanitaitmisest ja töötingimuste parandamisega tegeldi vaid minimaalselt. See halvendas rahva tervislikku seisundit. Kõik see põhjustas olukorra, kus tervishoiukorraldus, mis pidi hoolitsema kõigi ühiskonnaliikmete eest, ei ole võimeline oma ülesannetega toime tulema. Ühiskondlik kõigi inimeste tervise säilitamise huvi oli moonutatud nõukoguliku riigiaparaadi taastootmise gruppide huvi, see aga oli kuulutatud ühiskondlikuks huvi. Nende kahe huvi vahel tekkis konflikt.

Eeltoodust tulenevalt võib märkida, et vähemalt ühiskonna praegusel arengutasemel ei ole võimalik luua efektiivselt tegutsevat tasuta tervishoiusüsteemi.

Nagu on ilmnunud, ei ole tervise säilitamine ainult individuaalhuvi, vaid eelkõige individuaalhuvi, aga ka ühiskondlik huvi. Teatud gruppidel (nt. ettevõtjatel) on inimese tervise säilitamisega seotud huvisid (nt. tööjõu olemasolu, võimekus, haigestumine), mida tuleb tervishoiusüsteemis arvestada. Põhiprobleem on siin selles, et tuleb luua tasakaal nende huvide vahel ja tagada, et üks huvi ei hakkaks liialt võimenduma ega tekitaks sellega suuri vastuolusid.

## **Tervise taastamise huvi – üksikisiku huvi**

Kuna tervisesäilitamise huvi on eelkõige individuaalhuvi ja üldisemad huvid tulenevad neist [4, lk. 1–3], on otstarbekas alustada üksikisiku huvidest.

Haigestumise puhul on inimesel võimalik valida kahe põhimõttelise raviviisi vahel – ravida end ise või pöörduda spetsialisti poole. Jätame vaatlemata asjaolud, mis ühe või teise valiku põhjustavad. Pärast ravimist hindab inimene, kas saadud tulemus vastab tema ootustele (huvidele). Need hinnangud mõjutavad hiljem tema ja temaga kokkupuutuvate inimeste käitumist.

Kui saadud tulemus rahuldab inimest, siis on tõenäoline, et ta tulevikus toimib samuti. Kui ei rahulda, siis järgneb rahulolematuse põhjuste analüüs. Vastavalt sellele võib ta muuta ravimisviisi (enese-ravi asemel valida arsti, aga ka vastupidi), muuta oma tegevust (end enam mitte ravida) või koguni kaotada huvi oma tervise säilitamise vastu.

Tundub, et negatiivse tulemuse puhul on järgnevals korraks vähe valikuvõimalusi. Kuna tervis on inimese põhihuvi (elada) tähtis element, siis püüab ta leida täiendavaid võimalusi. Kõige lihtsam ja soodsam on see tegevuse valikul (ise või arst), sest nende valikute sees on võimalik veelgi valida. Nii ongi inimene huvitatud, et tema tegevuse valik ei lõppeks mitte ainult ise- või arstiravi valimisega, vaid et ta saaks neid tegevusi konkretiseerida vastavalt sellele, mis ta arvab olevat edutu tulemi põhjuseks. See huvi on oma iseloomult massiline ja muutub seega ka ühiskonna huviks. Nüüsi on ühiskond huvitatud ravivõimaluste mitmekesisusest, et inimene ei loobuks enda tervise säilitamise huvist.

## **Tänapäeva tervishoiusüsteemid**

Nüüsi on olemas vähemalt kolm väga olulist erisugustest huvidest tulenevat lähtealust, millest tänapäevane tervishoiusüsteem peab lähtuma:

- 1) see ei tohiks olla täielikult otsetasuline;
- 2) see ei tohiks olla täielikult riigi vahenditest ülalpeetav;
- 3) see peab sisaldama rohkeid valikuvõimalusi patsientidele.

Nende ja muude põhimõtete alusel on loodud arenenud riikide oma tervishoiusüsteemid, mida võib jagada põhimõtteliselt kaheks [3].

Rahvuslik terviseteenistus on saanud ülekaalu Euroopa arenenud riikides. Alguse sai see süsteem 1948. aastal Suurbritannias [2] ja põhineb sellel, et põhilise osa tervishoiukuludest tasub riik ning töövõtjad ja tööandjad maksavad palgatuludelt – kuludelt suhteliselt madalaid makseid. Tegu on seega tasuta meditsiiniteenistusega, kuid



selle kõrval eksisteerib ka väike tasuline meditsiiniteenistus rahulolematutele. Ideoloogiliseks aluseks on see, et teatud tasemeni on tervishoid suhteliselt odav, kuid sellest edasi kallineb ta üpris kiiresti ning neid kulutusi ei ole inimesed enam võimelised tasuma. Pealegi on riigi huvides tõsta elustandardit, haridustaset, töökaitset, luua sotsiaalteenuseid ja muud, sest kõik need kulud parandavad riigi elanike tervislikku seisundit, see aga vähendab kulusid.

Haiguskindlustus on tänapäeva Lääne-Euroopas jäänud vähe-  
musse, kuid USA-s liigutakse just tasuliselt terviseteenistusele selle poole. Põhimõte on see, et töövõtja ja tööandja maksavad sihtmakseid haigekassadesse, millest kompenseeritakse haigete ravi kulud. Teatud summad lisab ka riik, põhiliselt raskete haigete ja sotsiaalselt vähekindlustatute ravimiseks. Haigekassad kas annavad kindlustatule töendi, et ta on kindlustatud ja haigekassa tasub tema ravikulud, või kompenseerivad ravikulud kindlustatule pärast meditsiinilist teenindamist. Esimest varianti kasutatakse näiteks Saksamaal, teist Prantsusmaal. Ideoloogiliseks aluseks on see, et inimene peab tunnetama vastutust oma tervise säilitamise ja parandamise eest, samuti on nii võimalik kokku hoida raha.

### **Eesti Vabariigi ravikindlustussüsteem**

Eestis on kehtestamisel küllaltki omapärane tervishoiukorraldus [1]. Põhimõtteliselt kuulub see haiguskindlustuse tüüpi, kus ravikulud kompenseerib tervishoiuasutusele haigekassa. Kõige suurem omapära on see, et ravikindlustuse sihtmakset maksavad kohustuslikult vaid tööandjad. Nii langeb maksukoormus põhiliselt ettevõttele ja töövõtja (kui ta pole eraettevõtja või talunik) ei tunneta otseselt, et sisuliselt maksab seda maksu tema. Sel viisil on muidugi suudetud vältida inimeste rahulolematuse tekkimist uue maksu tõttu.

Selleks, et tõsta ettevõtte huvitatust töötingimuste parandamisest, on antud kohalikele omavalitsustele võimalus tõsta halbade töötingimustega ettevõtetes ravikindlustusmaksu määra kuni 3 % võrra. Siin võivad aga tekkida probleemid ettevõtete ja asutuste töötingimuste taseme määramisel ning veel ei ole sugugi kindel, kas lisamakse on töötingimuste parandamiseks piisav stiimul. Paljudes välisriikides on selleks olemas veel üks surveabinõu. Kui Eestis hakkab haigushüvitusi maksma vaid haigekassa, siis mujal on laialt levinud see, et osa haigushüvitusest maksab ettevõtte.

Eesti ravikindlustusseaduse jõustumisel hakkavad ilmnema üksikisikute huvid (tõenäoliselt enim haigushüvituste ja arsti valimisega seoses), haigekassade ja tervishoiuasutuste majandushuvid (tegemist saab olla munitsipaalettevõtetega), meditsiinipersonali huvid (elatusvahendite teenimisega seotult), maakondade-valdade ja riigi huvid. Seaduses on püütud tasakaalustada võimalikke huvide konflikte,

kuid probleeme on veel piisavalt, sest Eesti ühiskonna jaoks uudsesse turumajandussüsteemi liikumine toob tõenäoliselt kaasa ootamatuid käitumisi, mis pole omased ei nõukogude ega lääne elukorraldusele.

## KIRJANDUS

1. Eesti Vabariigi ravikindlustusseadus // Rahva Hääli. 1991. 9. juuli.
2. The New Encyclopedia Britannica. Vol. 23: Macropaedia. 1989. P. 884-939.
3. Sepp J. Sotsiaalkindlustus Euroopas (2). Haigus // Kaubandus-tööstuskoja Teataja. 1990. Märts. 6.
4. Sintonen H. An Approach to Economic Evaluation of Actions for Health. Helsinki, 1981. 322 p.

## INTERESTS AND THE PROBLEM OF DEVELOPING HEALTH SERVICE

Maris Lauri

Summary

Health is both a personal and a social interest. People are not interested in medical aid for which they have to pay themselves, because it is expensive. On the other hand, they are not satisfied with the ineffective health system that is dependent upon the state as it used to exist in the Soviet Union.

For these reasons in most countries there exist different kinds of health systems which are intervening, i.e. individuals, enterprises and the state all take part in the financing of the health system. In principle there are two types of health systems: the National Health Service as it exists in Great Britain and insurance against illness as it occurs in Germany.

The system that will start working in Estonia from early 1992 is similar to those but it will have several peculiarities as it will mainly be financed by enterprises. At the beginning there may arise many problems which all need detailed study and solution.

# EESTI VABARIIGI PENSIONISEADUSE ARENGUPROBLEEMID

Tiit Simo

Eesti Vabariigi Ülemnõukogus 15. aprillil 1991. aastal vastu võetud uue pensioniseaduse peamine eesmärk on vähendada pensionäride ja töötajate materiaalse kindlustatuse erinevust. Seadus lähtub erinevate töötajate kategooriate pensionikindlustuse ühtsuse printsiibist ning haarab kõiki töövõimetusid inimesi.

Põhimõtteliselt uut pensioniseadust tegelikult ei tulnud. Tegemist on järjekordse paranduse seadusega. On püütud siduda vahetult tööstaazi, töötasu ja pensionit. Pensionisüsteemi aluseks on sellised majanduskategooriad nagu minimaalne töötasu, elatusmiinimum, nähakse ka ette pensioni süstemaatiline tõus vastavalt töötasu ja elukalliduse tõusule.

Oluline on kujundada miinimumpalgad. Teoreetiliselt peaks miinimumpalku olema mitu: lihttööliste, keskmise kvalifikatsiooniga ja kõrgharidusega inimestele. Just hariduskulud peaksid olema need, mille alusel kujundatakse miinimumpalk [1, lk. 3].

Uudne on seaduses pensioni arvutamise kord, kuna arvestatakse pensionile mineja kogu tööstaazi. Pensioni saamiseks nõutav tööstaaz ja vanus ei muutunud. Uudne on hoolduspension nendele, kes mingil põhjusel pole saanud töötada ja kellel ei ole nõutavat tööstaazi. Vanaduspension arvutatakse baassumma alusel, mis on seaduslikult kindlaks määratud osa palgamiinimumist, palgamiinimum aga sõltub elukallidusest. Uue seaduse kohaselt määratakse kõikidele töötajatele ja elanike teistele kategooriatele pensionid ühe seaduse alusel. Pensioni võivad saada ka individuaaltöötajad, kui nad maksavad sotsiaalmaksu. Sisuliselt maksavad nad aga maksu kaks korda: esimene kord oma tuludelt ja teine kord tööde, teenuste ja kaupade hinnas, mida nad ostavad.

Inimesed, kes jäid pensionile alates 1991. aasta 1. maist, saavad pensioni juba uue seaduse järgi. Et aga ei oleks suurt vahet pensioni suuruses varem pensionile jäänutega (palgad hakkasid järsult tõusma 1989. aastal), on pensioni suuruse lagi praegu kaks palgamiinimumi. Vastavalt palgamiinimumi tõusule tõuseb ka lagi, jäädes kuni 1993. aasta 1. jaanuarini kahe palgamiinimumi tasemele [2]. Vanaduspensionini alammääraks on 85 % Eesti palgamiinimumist. Kõigil pensionäridel, kes on olnud pensionil üle 15 aasta, tõusis 1. maist pension 50 rubla, kes alla 15 aasta, 25 rubla võrra. Täiesti uus on lisaraha 80-aastaste või vanemate vanurite hooldamise eest. Võrreldes varasemate seadustega on suureks sammuks edasi ka tööstaazi nõude puudumine invaliidsus- ja toitjakaotuspensionide määramisel.

Alates 1. jaanuarist 1992. a. hakatakse kõiki varem määratud pensione ümber arvutama. Samal ajal lõpetatakse ka igakuiste toetusrahade maksmine mittetöötavatele pensionäridele, mida maksti seoses elukalliduse tõusuga. Toetusraha maksmisel ei arvestatud selle tegelikku vajadust igal üksikul juhul. Lihtsam ja õiglasem oleks olnud suurendada kõigil pensionäridel pensione vastavalt elukalliduse tõusule. Viimane variant oleks olnud odavam, sest oleks ära jäänud pensioniseaduse koostamine, vastuvõtmine ja selle rakendamisega kaasnev täiendav tööjõuvajadus. Nii oleks olnud ka aega välja töötada igakülgset uus, teiste sotsiaalkindlustusseadustega kooskõlas olev pensioniseadus. Uue pensioniseadusega tuleks muuta ka suhtumist pensionisse. Seni peeti meil pensionit sisuliselt hüvituseks inimese töövõime täieliku või osalise kaotuse eest, tuleks pidada aga inimese õiguseks tagasi saada tööaastatel makstud osamaksumid, mis kindlustaksid rahuliku vanaduspõlve.

Kui Eesti tahab otsekohe lülitada maailmamajandusse, ei ole ta võimeline kindlustama pensionäridele isegi praegust elatustaset, sest maailmamajandusse lülitumisega kaasnevad ühest küljest suured investeeringud tööstuse moderniseerimiseks ja teisest küljest kasumite esialgne vähenemine. Viimase põhjuseks on asjaolu, et meil seni kehtinud majanduskord, kus hinna määrasid suures osas tootmiskulud, ei sobi turumajandusse. Tuleb arvestada ka sellega, et kui Eesti loodab saada majandusabi Rahvusvaheliselt Valuutafondilt, võib abi tingimuseks olla sotsiaalsete kulutuste piiramine teatud osani majanduse mahust.

Uuele pensioniseadusele peaks eelnema korra loomine kogu meie sotsiaalkindlustuses, kaasa arvatud selle juhtimises. Tuleks täpselt piiritleda sotsiaaltoetuse ja -kindlustuse probleemid. Kogu sotsiaalkindlustussüsteem peaks olema avalikustatud ja arusaadav. Konkreetselt peaks olema fikseeritud kõigi ülesanded ning vastutus.

Pensionikindlustussüsteemi peaks olema mitu: palgatöötajatele nii tööstuses kui eelarvelistes asutustes ning individuaaltöötajatele. Erinevust tootmis- ja sotsiaalsfääri töötajate töötasudes on võimalik kompenseerida ka erinevate pensionilesaamise ja pensioni määramise tingimustega.

Pensionikindlustusfond sotsiaalfondi osana on ühtlasi riigieelarve osaks, riik peaks olema fondi vahendite säilitamisel ja õigel kasutamisel kõige kindlam garant. Pole midagi halba selles, kui riik kasutab pensionikindlustusfondi vabu vahendeid oma huvides, suurendades seega rahvuslikku koguprodukti. Hiljem tuleb see raha üht või teist teed loomulikult pensionikindlustusfondi tagasi. Samuti on riigil kõige lihtsam kompenseerida inflatsioonist tingitud elukallinemist. Samas peaks riik oma kodanike ees aru andma sotsiaalfondi moodustamisest ja kasutamisest. Tuleks täpselt näidata, kui palju vahendeid on kulutatud pensionikindlustuseks, tervisekindlustuseks

jne. ning näidata fondi moodustamise allikad. Eraldi pensioni- ja tervisekindlustusfondi korral tuleks osa fondide vahendeid kasutada fondide ülalpidamiskuludeks. Ühtse fondi puhul on need kulud väiksemad, seega on ühtne fond otstarbekam.

Pensionikindlustusfondi moodustamisel tuleks arvestada, et osamaksed tulevad kindlustatutelt, tööandjatelt ja riigilt. Seega maksaksid kõik aktiivsed ühiskonnaliikmed ning pensionikindlustusfond hõlmaks nii tootmissfääri kui ka sotsiaalsfääri töötajate töötasusid (seni ainult tootmissfääri omad). Lisaks maksaks tööandja sama suure summa kui tema poolt palgatud töötajad. Pensionifondi moodustamisest jääksid välja vaid pensionärid, ajutiselt sotsiaalkindlustusvahendeid kasutavad inimesed ja lapsed. Samadel alustel tuleks hakata moodustama ka tervisekindlustusfondi. Õigem oleks, kui kõik muudatused, mis puudutavad makse, nende suurust, uute juurdetulekut või ärajäämist, tehakse komplekselt. Küsimused, mis puudutavad sotsiaalkindlustusmakse, peaksid kuuluma kõrgeima seadusandja kompetentsi, samuti küsimused, mis puudutavad sotsiaalfondi kasutamist.

Üleminekul turumajandusele on õigem, kui inimesed ise maksavad oma töötasudelt maksud ja lõpetatakse töötajate rahade eraldamine töötasude arvelt kõikvõimalikesse ühiskondlikesse tarbimisfondidesse. Iga ühiskonnaliige peab teadma, kui palju ja kuhu ta raha maksab.

Pensionileasaamise vanus peaks olema (mõnede eranditega) kõigile 60 eluaastat. Sel juhul saaksid naised 5 aastat hiljem pensionile kui praegu kehtiva seaduse korral. Keskmine pensioniea pikkus oleks neil siis 14 aastat. Sama pikk on naiste keskmine pensioniiga Soomes. Juhul, kui selline kord kehtestatakse, siis tuleks kehtestada viieaastane üleminekuperiood, mille jooksul inimesed, kes said pensionile enne selle seaduse kehtima hakkamist, peaksid valima, kas nad võtavad pensioni ja ei tööta, või saavad töötasu ning ei saa pensioni. Selline kord kehtiks ainult nende naiste suhtes, kes said pensionile vana seaduse järgi 55-aastaselt. Pensionile saamise vanuse tõstmist põhjustavad eeskätt majanduslikud vajadused. Kui varem oli see seotud ka propagandistlike eesmärkidega, siis nüüd on olukord muutunud. Üldiselt on 50–60-aastane inimene oma loomevõime tipule jõudnud ja seegi õigustaks pensionile saamise vanuse tõstmist.

Pensionile saamiseks vajalikku pensionikindlustusstaazi tuleks tõsta 30–40 aastani. Sel juhul saaks töötajatel kindlustusstaaz täis (õppimine pärast keskkooli läheks staazi sisse, staazi pikkust mõjutaksid ka teised eritingimused) 53–58-aastaselt.

Nii pensioni määramisel kui ka pensionikindlustusfondi moodustamisel tuleks võtta arvesse ainult teatud kindel osa töötasust või tulust. See välistaks suurtest palkadest tulenevad suured pensionid ja

seega pensionite erinevused ei oleks väga suured. Samuti soodustaks see pensionipõlveks lisapensioni või hoiuste kogumist, mida peaks riiklikult igati soosima. Individuaalse lisapensioni taotlemiseks tuleks teha täiendavaid makseid vähemalt teatud miinimumaja jooksul. See pension peaks olema sissemakstud summa ulatuses ka päritav. Individuaalse lisapensioni garandiks, samuti nagu üldpensioni garandiks peaks olema riik. Individuaalse lisapensioni saamise võimalusi võiksid pakkuda kindlustusorganisatsioonid, ka firmad võiksid maksta oma kauaaegsetele töötajatele pensionilisa.

Töötaval pensionäril peaks minema maksustamisele lisaks töötasule ka pension kui tulu. Mittetöötav pensionär tulumaksu ei peaks maksma. Samuti ei tuleks maksta tulumaksu haigus- ja teistelt sotsiaalkindlustuse raames saadavatelt rahadelt. Nendelt rahadelt ei tuleks võtta ka pensioni- ega teisi sotsiaalkindlustusmaksu.

Pensioni baassumma peaks olema tagatud kõigile kodanikele, vaatamata sellele, kas ta on kunagi töötanud või mitte, alates üldisest pensionile saamise vanusest. Iga aasta (vajadusel ka poolaastate kaupa) tuleks vastavalt elukallidusindeksi muutustele korrigeerida baaspensioni suurust. Pensioni baassumma võiks olla kümme protsenti madalam kui sotsiaalne elatusmiinimum, sest baassumma saajad võiksid saada toetusi pensionikindlustuse raames. Valdava osa pensionäride pensioni koosneks aga baassummast ja lisapensionist, mille määramise aluseks peaks olema töötasu suurus pikema perioodi jooksul ja pensionikindlustusstaazi pikkus.

Pensionäridele tuleks maksta lisasid ülalpeetavate eest, kellel endal ei ole mingeid sissetulekuid. Lisa ühe ülalpeetava kohta peaks võrduma vähemalt füsioloogilise elatusmiinimumiga. Toetuste ja lisade maksmisse tuleb suhtuda diferentseeritult, see tähendab, et iga üksikjuht peab olema põhjendatud. Kui tingimused, mille alusel toetus või lisa määrati, muutuvad, tuleb edasine maksmine lõpetada või toetus ja lisa uuesti määrata.

Juba väljateenitud vanaduspensioni summat peaks saada suurendada kindla protsendi võrra aastas tingimusel, et pensionär jätkab töötamist ega võta pensioni. Peaks olema mingi vanuse ülempiir, millest edasi töötamine pensioni ei suurenda, sest mingist vanusest alates hakkab tööjõu kvaliteet küllalt kiiresti langema, kuid pensionärist töötajatele on seda üldiselt küllalt raske selgeks teha.

Osalise pensioni määramise aluseks peaks olema samuti pensionikindlustusstaazi pikkus. Iga kindlustusstaasta peaks andma kindla protsendi lisapensioni lisaks baassummale. Lisapensioni protsent oleks sel juhul väiksem kui täisstaazi korral. Protsent võiks tõusta vastavalt pensionikindlustusstaazile.

Abikaasadest pensionäride puhul peaks lesk saada valida selle abielupoole pensioni, kellel see oli suurem. Samuti peaks pensionikindlustuse raames makstama kõigile matuseraha, mille suurus

võrduks minimaalselt vajalike matusekuludega.

Pensionikindlustus- (ka sotsiaalkindlustus-) maksu peaks maks-  
tama põhimõttel, mis on kasutusel Suurbritannias: maksa siis, kui  
oled maksuvõimeline. Suurbritannia põhimõtted peaksid olema alu-  
seks ka pensioni ja muude hüviste saamisel sotsiaalkindlustuse raa-  
mes: hüvis ei kuulu täismahus väljamaksmisele, kui sissemaksete tase  
ei ole aja jooksul jõudnud nõutavale tasemele [3].

Uue pensioniseaduse väljatöötamisel oleks otstarbekas arvesta-  
da ülaltoodud põhimõtetega, tutvuda põhjalikult teiste riikide koge-  
muste ja saavutamisega. Tuleks õigesti väärtustada tööjõud.

### KIRJANDUS

1. Kangur L. Hoolekandetöö nõuab peale raha ka optimismi // Aja Puls. 1990. Nr. 21. Lk. 2-4.
2. Oviir S. Pensioniseadusest // Rahva Hää. 1991. 10. veebruar.
3. Simo T. Pensionikindlustus Eesti Vabariigis ja mõnes arenenud kapita-  
listlikus riigis: Diplomitöö. Tartu: EPA, 1991. 136 lk.

### PROBLEMS OF DEVELOPING THE PENSION LAW OF THE REPUBLIC OF ESTONIA

Tiit Simo

Summary

The major aim of the pension law, adopted on 15 April 1991, is to reduce the difference between the living standards of those of pensionable age, pensioners and those of working age. As the new law is a great stride ahead if compared to the old one, it is based on such economic categories as minimum wages and subsistence minimum. The law provides that pensions will rise regularly in accordance with the rise in the cost of living. Yet, the procedure of forming the pension fund has not been worked out yet. Up to now only payments from employers have formed the fund. According to the new law, private enterprises will receive pensions if they pay insurance tax, although their contribution to the fund is rather small. The new law does not change the terms of retirement. The newly-adopted law needs improvement in order to meet the needs of the state and population. It would be advisable to get thoroughly acquainted with the achievements made in this field in highly developed countries.

# НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ЛИКВИДНОСТИ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Т. Корнилова

Финансовую деятельность предприятия можно характеризовать через показатели платежеспособности, то есть способности предприятия в срок и полностью выполнять свои обязательства. Источником анализа платежеспособности служит баланс по основной деятельности предприятия. Платежеспособность предприятия зависит от общей суммы оборотных активов, которые находятся в денежной форме или могут легко и без потерь ее принять. К ним относятся: денежные средства в кассе и на различных счетах, ценные бумаги и другие краткосрочные финансовые вложения, производственные запасы, готовая продукция, суммы дебиторской задолженности. Платежные обязательства различаются по срокам погашения. Из общей суммы задолженности необходимо выделить текущую, которая включает: краткосрочные кредиты, ссуды, не погашенные в срок, расчеты с кредиторами (по оплате труда, по страхованию и др.). Коэффициенты ликвидности раскрывают значение показателя платежеспособности предприятия. При этом рассматриваются только краткосрочные активы и обязательства предприятия. Ликвидность определяется путем сопоставления средств по активу, сгруппированных по срокам возможно быстрого превращения их в денежную наличность, с обязательствами по пассиву, сгруппированными по степени срочности предстоящих платежей.

Ликвидность определяется в том случае, когда предприятие заинтересовано в получении кредита. Кредитора интересует не только общее покрытие предоставленной суммы активами предприятия, но и способность предприятия выполнить свои обязательства по платежам.

Существует множество способов определения коэффициентов ликвидности. В настоящее время на территории Эстонской Республики используют коэффициент покрытия ( $K_{п}$ ).

$$K_{п} = \frac{\text{все ликвидные средства предприятия}}{\text{обязательства}}$$

$K_{п}$  показывает возможность немедленного погашения долга.



Это наиболее обобщающий показатель платежеспособности. В расчет принимаются все оборотные активы, в том числе материальные.

Следующая характеристика платежеспособности – коэффициент ликвидности (Кл).

$$Кл = \frac{\text{быстрореализуемые активы (денежные средства, готовая продукция, дебиторская задолженность)}}{\text{платежные обязательства}}$$

В расчет коэффициента не включаются запасы товарно-материальных ценностей.

С использованием данных ПО "Таллэкс" рассчитаны коэффициенты ликвидности за 1988–1990 гг. Все активы по балансу по степени их ликвидности подразделяются на: денежные средства, легкорелеализуемые требования, легкорелеализуемые элементы нормируемых активов. Денежные средства включают по балансовой оценке кассу и др. элементы (рис. 1). Состав легкорелеализуемых требований представлен на рис. 2. На рис. 3 показан состав легкорелеализуемых элементов нормируемых оборотных средств. Остатки элементов нормируемых оборотных активов по балансу корректируются в зависимости от их оборачиваемости.

Второй величиной для расчета Кл является задолженность, подлежащая уплате (рис. 4). Она включает задолженность А и задолженность Б. Определение величины задолженности Б предполагает корректировку балансовых данных – из общей суммы задолженности выделяется та ее часть, погашение которой приходится на ближайшие три месяца.

Кл рассчитывается как отношение ликвидных средств краткосрочного характера и краткосрочных обязательств. К числу ликвидных средств краткосрочного характера относятся денежные средства, легкорелеализуемые требования и легкорелеализуемые элементы нормируемых оборотных активов. В сумму краткосрочных обязательств включается задолженность А и скорректированная задолженность Б. В зависимости от значения Кл различают три класса:

- первый класс – коэффициент 3,5 и более;
- второй класс – коэффициент от 2,0 до 3,0;
- третий класс – коэффициент менее 2,0.

В 1988 г. ПО "Таллэкс" было отнесено к 1 классу, в 1989 – к 3 классу, в 1990 г. – к 3 классу.

Кл рассчитывается как отношение ликвидных средств (денежные средства и легкорелеализуемые требования) к величине задолженности, подлежащей уплате. В зависимости от значения Кл различают три класса:

первый класс – коэффициент 1,5 и выше;  
второй класс – коэффициент от 1,5 до 1,0;  
третий класс – коэффициент ниже 1,0.

В 1988–1990 гг. ПО "Таллэкс" отнесено к 3 классу.

Интерес представляет представленная в [1] методика исчисления ликвидности. По мнению автора рассматриваемой методики, статьи баланса целесообразно разделить на четыре группы, исключив из баланса ненужные для анализа ликвидности статьи. Используя методику, приведенную в [1], ПО "Таллэкс" можно в 1990 г. отнести к 1 классу.

В связи с применением общепринятой методики для расчета коэффициентов Кп и Кл встает вопрос о целесообразности включения в сумму ликвидных средств краткосрочного характера таких элементов, как средства специальных фондов и целевого финансирования, внесенные в банк на особый счет; приобретенные акции предприятий; расчеты с рабочими и служащими по ссудам на индивидуальное жилищное строительство; расчеты с рабочими и служащими по полученным ими ссудам за счет фондов предприятия; незавершенное производство; расходы будущих периодов. На наш взгляд, эти суммы являются долгосрочными заемными средствами, и в данном случае их не следует принимать во внимание. В краткосрочные обязательства нецелесообразно включать задолженность Б, так как она носит долгосрочный характер.

### Литература

1. Розенберг А.Д. Использование баланса для определения кредитоспособности предприятия // Деньги и кредит. – 1991. – № 3. – С. 37–44.
2. Об определении кредитоспособности предприятий // Инструкция. – М.: Б.И., 1989. – С. 24.

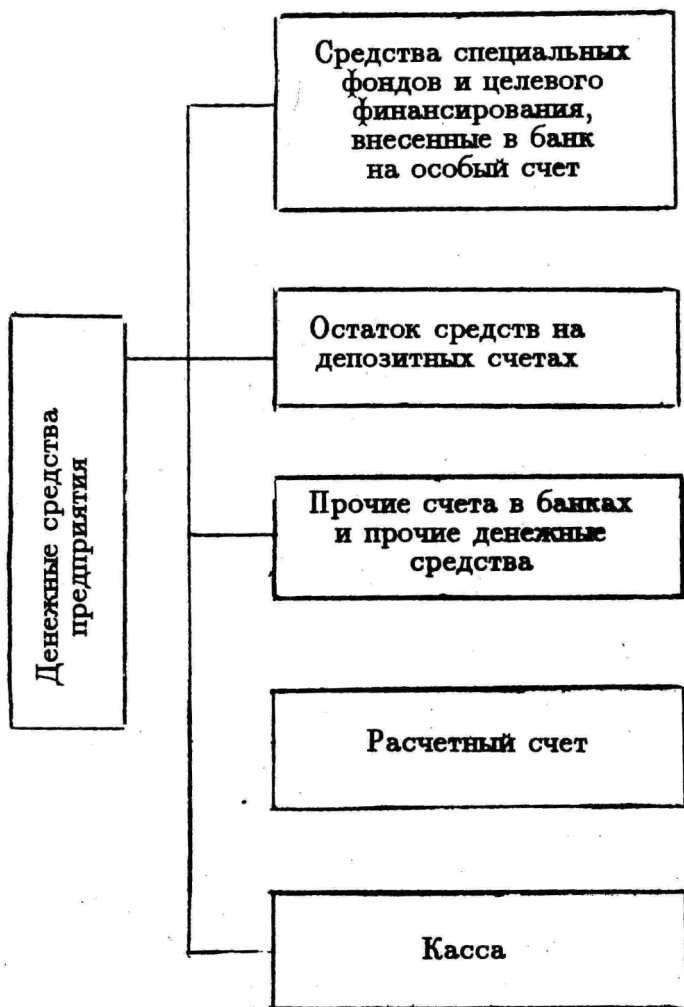


Рис. 1. Денежные средства предприятия.

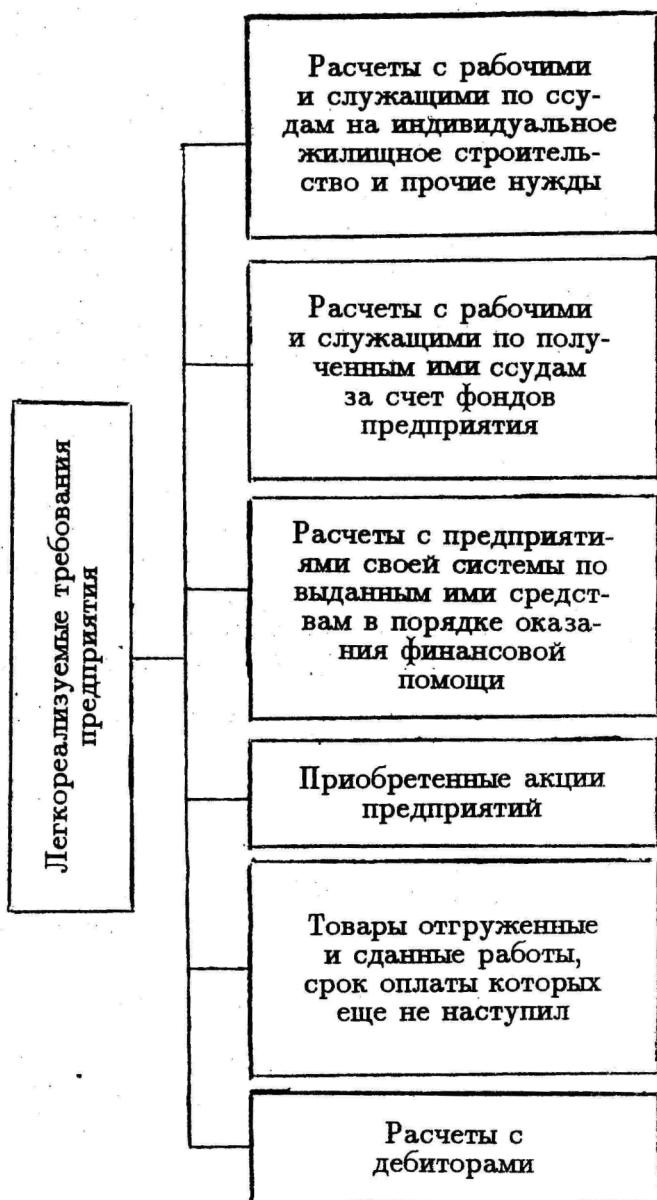


Рис. 2. Легкорезализуемые требования предприятия.

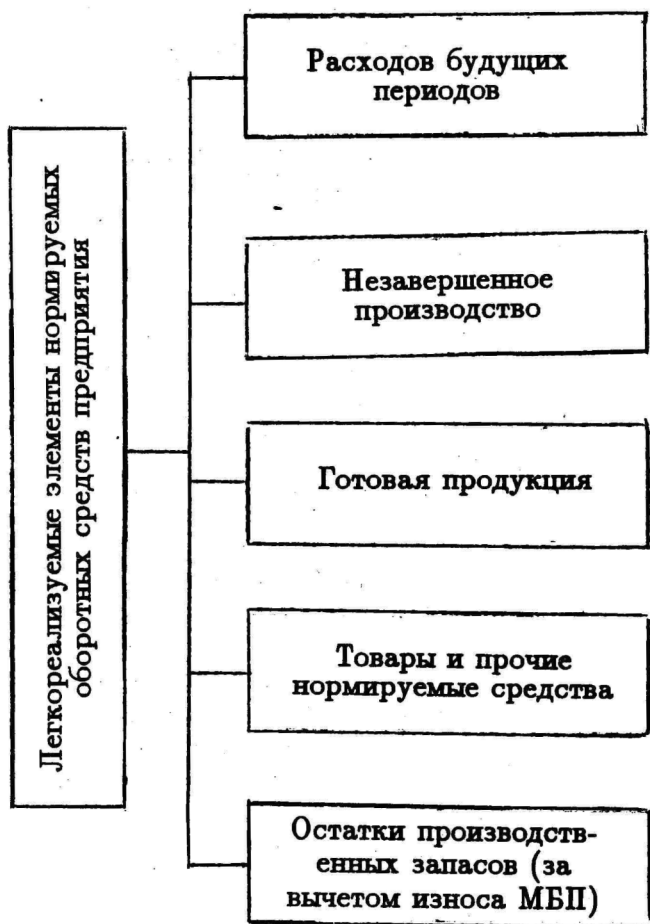


Рис. 3. Состав легкорезализуемых элементов нормируемых оборотных средств предприятия

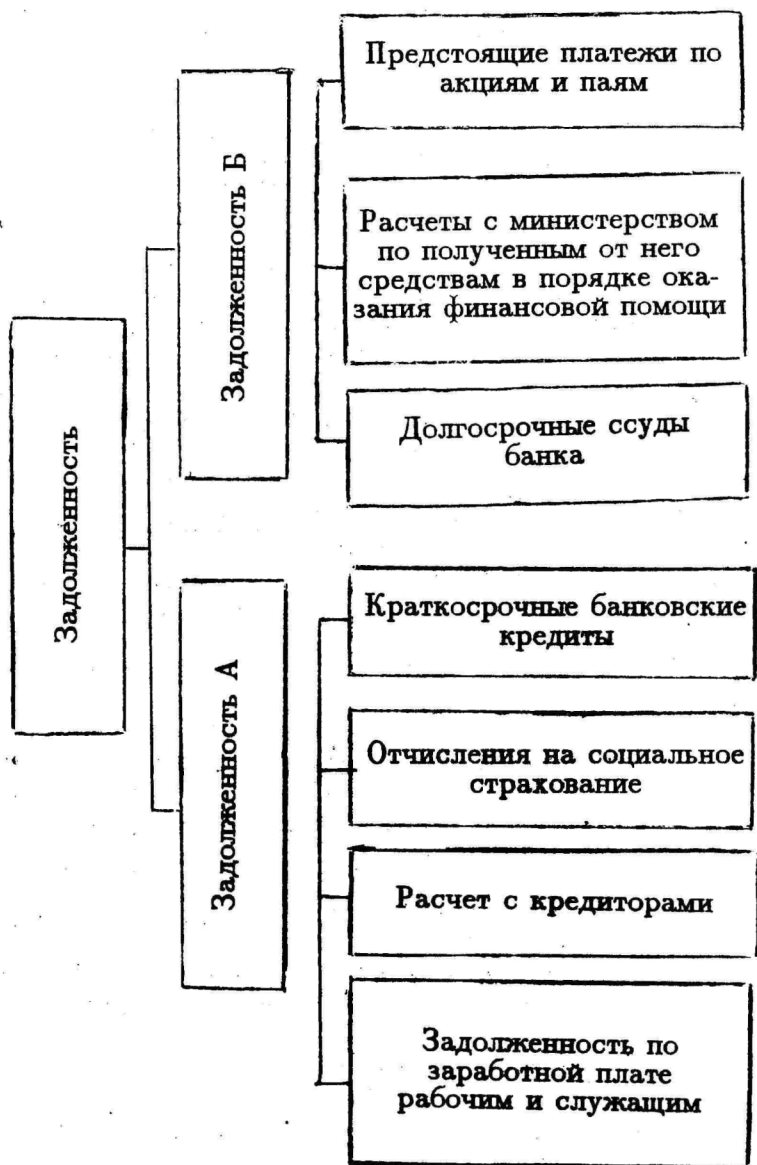


Рис. 4. Задолженность, подлежащая уплате.

## НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПЛАНОВОГО РАСЧЕТА ЗАТРАТ

Збигнев Люты

Полное использование достоинств планового расчета затрат возможно только при параметрической (или в значительной мере параметрической) модели управления народным хозяйством, потому что плановый расчет затрат:

- 1) содержится в основном хозяйственном субъекте;
- 2) требует самостоятельности данного субъекта в области принятия решений и финансов;
- 3) отражает предусматриваемое состояние в ближайшем будущем;
- 4) пользуется достоверной, проверенной информацией;
- 5) может применяться квалификационными управленческими кадрами;
- 6) процесс хозяйствования направлен на повышение потребительского качества изделий.

Самостоятельность субъекта в области принятия решений и финансов означает стимулирование экономического подразделения как целого, а проблема самостоятельности внутренних звеньев данного подразделения (заводов, цехов) остается открытой.

В дискуссии на тему внутризаводского экономического расчета много места отводится проблемам трансформации и трансфузии параметров, воздействующих на подразделение и внутренние производственные звенья. Здесь имеются две разные точки зрения:

1) предлагается параметризация соотношения: предприятие — центральные органы управления, допуская административно-директивную систему внутри подразделения; аргументы за это:

- ответственность подразделения, а не его звена перед потребителем (окружением);
- балансирование производства в масштабе подразделения;
- максимализация эффекта (прибыли) данного подразделения;
- создание единого фонда зарплаты в рамках подразделения и др.

2) предлагается распространение параметрического стимулирования внутри подразделения, причем без отказа от действий директивного характера.

В настоящее время наблюдается отход от тейлоризма (трактующего человека как инструмент) в пользу подхода к человеку как к субъекту. Работник должен сам стремиться к лучшему, более производительному и качественному труду и поэтому директивные методы здесь непригодны. Концепция установления внутризаводских звеньев, ответственных за затраты и результаты (т.е. управляемых параметрически), достойна распространения и внедрения на практике.

Использование для контроля внутренних производственных звеньев показателя в виде финансового квазирезультата ставит многие, качественно новые проблемы, которые можно решить лишь в рамках планового расчета затрат:

- а) увеличивается объем плановой информации из-за группировки затрат в системе производственных звеньев, для которых будут устанавливаться финансовый квазирезультат (в дальнейшем называемых звеньями квазирезультата);
- б) алгоритмы трансформации должны дополнительно охватывать создание внутренних расчетных цен;
- в) модифицируется система мотивации и экономического стимулирования (для обеспечения сочетания реализации цен внутренних производственных звеньев с реализацией цели всего подразделения).

Необходимость сопоставления внутренних доходов и затрат приводит к тому, что не всегда иерархия центров, ответственных за затраты (субъектов), адекватна звеньям квазирезультата. Несоответствие может вытекать как из возможности, так и целесообразности большой точности исчислений. Ограничение контроля только затратами субъекта требует разработки подробных образцов прямых и косвенных затрат данного субъекта. В ситуации контроля и стимулирования квазирезультата самым важным является установление внутренней цены (расчетной), так как от нее зависит стимулирующее воздействие управленческого органа на звено квазирезультата. Использование цены, являющейся независимым параметром, приводит к тому, что внимание работников звена квазирезультата сосредотачивается на максимизации результата, т.е. на величине затрат и объеме производства. Контроль за затратами реализуется собственными силами звена квазирезультата, поэтому можно утверждать, что он глубже и качественнее контроля, осуществляемого специальной центральной ячейкой. Большая точность в установлении внутренней цены — это результат того, что в звеньях разнородного производства она должна способствовать сочетанию целей предприятия (как целого) и любого звена квазирезультата (в частности).

Действующие законодательные акты, касающиеся финансовой



сферы хозяйственных субъектов, устанавливают, что их развитие (или простое воспроизводство) зависит от получаемой прибыли, а максимизация прибыли субъекта становится функцией цели в расчетах выбора варианта действия. Необходимо, чтобы оптимальный вариант для субъекта был также оптимальным и с общественной точки зрения (точнее потребителей изделий этого предприятия). В связи с этим можно выделить две стороны оптимизационного расчета:

- 1) оптимизация в пределах предприятия — изучению подвергаются затраты и доходы в разных аспектах: временном, предметном, прогностическом и т.п. К этой области можно отнести т.н. теротехнологию, т.е. оптимизацию наличия основных фондов в полном цикле их жизни;
- 2) оптимизация, которая наряду с другими затратами предприятия охватывает также затраты потребителя; надо дополнить информацию данными извне предприятия и анализировать экономическую окупаемость с точки зрения покупателя. Это особенно важно тогда, когда на рынке предложение превышает спрос.

Сочетание этих двух плоскостей (областей) изучения окупаемости хозяйственной деятельности позволяет искать такие решения, которые были бы оптимальными в комплексе.

Существующее до сих пор вмешательство государственных органов в сферу образования цен хозяйственными субъектами блокировало инфляционные процессы, одновременно задерживая и деформируя информацию о предложении и спросе, столь важную для определения стратегии и текущих планов деятельности. Предполагая, что цена, установленная на рынке, является максимальной, которую потребители могут заплатить за данную потребительную стоимость единицы изделия, расчет окупаемости с точки зрения потребителя можно в виде следующей функции.

$$K_U^X = C_W^X + \sum_{i=0}^T [(KR_{PL}^X + KR_{A_i}^X)(1+r_1)^i + KE^X(1+r_2)^i] \rightarrow \min,$$

где:

$K_U^X$  — предусматриваемые затраты потребителя за время пользования изделием,

$C_W$  — цена изделия в момент потребления,

$KR_{PL}$  — затраты на уход (ремонт) за год,

$KR_A$  — затраты на аварийные ремонты, установленные с помощью статистических исследований для одного года,

$KE$  — затраты на текущую эксплуатацию за год,

$T$  – число лет использования,  
 $(l + r_1)$  – фактор дисконта, выражающий предусматриваемый  
 рост цен ремонтных услуг,  
 $(l + r_2)$  – фактор дисконта, выражающий предусматриваемый  
 рост затрат текущего использования,  
 индекс  $i$  – очередные годы использования,  
 индекс  $x$  – изделия.

Расчет окупаемости производства одного ассортимента (что является логической последовательностью прежней формулы) будет следующим:

$$\begin{aligned}
 Z^X = C_Z^X \sum_{i=0}^t P_i^X (l + r_3)^i - [K_{PROJ}^X + K_{TPSP}^X + K_{WDR}^X + \\
 + \sum_{i=0}^t K_{ZM}^X P_i^X (l + r_4)^i + K_S^X \sum_{i=0}^t (l + r_5)^i] \rightarrow \max,
 \end{aligned}$$

где:

$Z^X$  – предусматриваемая прибыль предприятия от продажи  
 изделий за весь срок их производства,  
 $C_Z$  – планируемая цена сбыта в исходный год,  
 $K_{PROJ}$  – планируемые издержки проектирования изделий,  
 $K_{TPSP}$  – планируемые издержки технической подготовки ра-  
 бочих мест,  
 $K_{WDR}$  – планируемые издержки освоения производства изде-  
 лий,  
 $K_{ZM}$  – планируемые переменные издержки единицы продук-  
 ции,  
 $P_i$  – планируемый объем производства за  $i$ -тый год,  
 $K_S$  – планируемые постоянные издержки производства,  
 $t$  – предусматриваемое время производства (в годах),  
 означающее наличие спроса на данное изделие,  
 $(l + r_3)$  – фактор дисконта, означающий предусматриваемый  
 рост цен сбыта изделия,  
 $(l + r_4)$  – фактор дисконта, выражающий предусматриваемый  
 рост переменных затрат,  
 $(l + r_5)$  – фактор дисконта, выражающий предусматриваемый  
 рост постоянных затрат,  
 индекс  $i$  – очередные годы,  
 индекс  $x$  – ассортимент изделий.

Данные формулы можно, конечно, дополнить, учитывая, на-  
 пример, затраты на охрану окружающей среды, безопасность  
 эксплуатации и т.п.

В 80-е годы в Польше много трудностей в бухгалтерском учете доставляли изменяющиеся цены и инфляционный характер этих изменений. В такой ситуации плановый расчет затрат должен отличаться эластичностью и обеспечивать информацию, способствующую реальной оценке имущества субъекта и определению правильного финансового результата. В рамках системы эластичное моделирование затруднено из-за законодательного цикла. Информацию намного легче можно получить вне системы. При этом возникают следующие вопросы:

- а) планирование тренда изменений цен на отдельные предметные группы имущества предприятия (сырье, материалы, основные фонды, готовые изделия),
- б) изучение нормативного "корсета" в области предотвращения последствий инфляции,
- в) способы приспособления предприятия к ситуации, в которой ему пришлось действовать.

Предвидение тренда изменений цен затруднено из-за многочисленности факторов, которые надо принять во внимание. Назовем отдельные из них:

- а) цена в году, предшествующем прогнозированию,
- б) спрос и предложение,
- в) монополистическое положение потребителя или производителя,
- г) издержки производства,
- д) экономическая политика государства,
- ж) потребительная стоимость изделия,
- з) непредвиденные обстоятельства (региональные конфликты, неожиданные решения зарубежных правительств и др.).

Можно предположить, что величина запланированной цены будет определена на основе функции с таким числом аргументов, сколько факторов мы хотим учесть в расчетах.

Как последствия планируемого изменения цен можно установить:

- а) планируемые воспроизводственные фонды потребляющегося имущества субъекта,
- б) планируемый финансовый результат, являющийся результатом исключительно движения цен.

Надо отметить, что даже при неиспользовании этих данных в текущем учете и отчетности, они содержат углубленную информацию о состоянии субъекта и поэтому пригодны в расчете принятия решений. Они дают возможность найти такой вариант действия, для которого изменения цен будут наиболее полезными.

# **WAHLPROBLEME DER KOSTENAUFWANDKALKULIERUNG**

**Zbigniew Lyty**

**Zusammenfassung**

Im Artikel werden die Fragen des Kalkulierens der Kosten und des Preises in Polen behandelt. Es wird betont, daß für die Entstehung des Maximalgewinns bei dem Kalkulieren des Preises nicht nur die Interessen der Produzenten, sondern auch der Verbrauchern beachtet werden müssen. Es werden auch die Fragen der Preisbildung unter Bedingung der Inflation behandelt.

## НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ КАПИТАЛЬНЫХ ВЛОЖЕНИЙ

А. Кардаш

Рынок капитала становится уже фактом польской действительности. Возникают новые обстоятельства, до сих пор неизвестные или малоизвестные польским хозяйственным субъектам. Необходимым стало использование "нового" составного элемента имущества, т.е. капитальных вложений, разделяемых на кратко- и долгосрочные.

Причины помещения капитальных вкладов различные. Основная — это возможность лучшего использования финансового или производственного потенциала, что способствует улучшению финансового положения.

Улучшение финансового положения, характеризуемого постоянной способностью: платежной, самофинансирования, охраны и увеличения имущества — должно стать основной целью финансовой политики любого хозяйственного субъекта. Реализуемая финансовая политика должна сопровождаться соответствующей стратегией и тактикой хозяйствования относительно имеющихся средств и фондов. Нельзя согласиться с утверждением, что существует одна стратегия и тактика, общая для всех средств и фондов.

Стратегия капитальных вложений — это часть общей финансовой стратегии хозяйственного субъекта, направленной на использование воздействия этого элемента имущества на финансовое положение. Как форма применения хозяйственных средств (вложений) она определяет цели, которым должно служить создание вкладов. Они должны отличаться реальностью и не могут противоречить друг другу или основной цели, которой является улучшение финансового положения субъекта, определяющего стратегию капитальных вложений.

Стратегия капитальных вложений не должна изменяться во времени. Ее надо сочетать с реальной экономической ситуацией, изменяющейся под влиянием внешних и внутренних факторов.

Тактика — это, в основном, способы и методы, применяемые для достижения установленных целей. Мало установить цели, которым должны служить вложения. Необходимо точно указать, как путем помещения вкладов будет осуществляться указанная

цель. Хозяйственный субъект, помещающий вклад, должен решить следующие вопросы:

- а) какую форму будет иметь вклад (где помещать и что помещать);
- б) кому доверить имеющиеся "свободные" средства;
- в) на какой срок поместить вклады.

На эти вопросы надо дать конкретные ответы, не руководствуясь модой, пропагандой, обстоятельствами и т.п.

Соответствующую стратегию и тактику должны иметь долгосрочные вклады. Они могут принимать вид паев (в обществах, совместных предприятиях, джой-венчурных и др.), пакетов акций или облигаций, долгосрочных банковских депозитов и др. (например, ссуд). Данные вклады воздействуют на финансовое положение по-разному. Положительно — так как помещенные вклады приносят дивиденды (пай и акции) и проценты (облигации, депозиты, ссуды). Полученные финансовые доходы способствуют росту имущества и рентабельности хозяйственного субъекта. Благодаря вкладам повышается экономическая активность вкладчика (расширение рынков сбыта и снабжения).

Отрицательные последствия — это ограничение платежеспособности и действие времени. Блокировка на долгое время значительных сумм ограничивает платежеспособность и возможность повторения экономических циклов. Долгосрочные вклады (учитываемые по номинальной стоимости) подвергаются воздействию инфляции. Существует также риск получения доходов и риск возвращения вклада. Поэтому положительный эффект долгосрочных вкладов должен намного превышать отрицательные последствия.

Сущность стратегии долгосрочных вкладов сводится к:

- а) уменьшению риска,
- б) максимизации эффекта вклада,
- в) защите покупательной способности помещенных вкладов.

Возможности помещения вкладов, которые создает сегодня не вполне еще сложившийся рынок капитала, кажутся относительно безопасными. Безопасность уменьшится, когда расширится обращение ценных бумаг, а также биржевая и внебиржевая спекуляция, когда частым явлением будет банкротство хозяйственных субъектов. Со временем помещение средств в акции, облигации, пай и т.п. будет иметь совершенно другой характер.

Снижению риска может содействовать:

- а) анализ кредитоспособности (платежеспособности) субъекта, у которого помещаются фонды (капитал),
- б) выбор субъекта, по отношению к которому другие субъекты несут ответственность,

в) требование гарантии возвращения помещенного вклада от третьего лица.

Необходима оценка финансовой ситуации потенциального партнера, в имущество которого помещаются собственные фонды (капитал). Настоящее хозяйственное право, определяющее возможности помещения вкладов (приватизация государственных предприятий, создание джой-венчурных организаций, эмиссия акций, облигаций и т.п.) требует проведения данных анализов. Потенциальные партнеры уже существующих, а также новых создающихся обществ с ограниченной ответственностью обязаны ознакомиться с данными анализами.

Общества, пайщиками которых являются хозяйственные субъекты, признанные на рынке, или государственная казна, обладают большим доверием, чем общества, создаваемые физическими лицами. Поэтому размещение вкладов в этих первых обществах менее рискованно, чем в других.

Договор общества содержит обязательства пайщиков перед данным обществом. Согласно условиям договора между обществом и его пайщиками определяется ответственность общества, ее виды и области.

Часто ставится вопрос: в чем заключается эффект вложения? Многие считают, что эффектом является приход денежных средств, полученных благодаря помещению вклада.

Эффект вложения носит непосредственный характер тогда, когда он возникает как самостоятельная экономическая категория (например, дивиденды и т.п.), подвергающаяся отдельному бухгалтерскому учету. Этот эффект, как легко измеримый, становится для некоторой группы субъектов единственным показателем эффективности помещенных вкладов.

Вложение может приносить и трудно измеримый косвенный эффект, который при менее значительном непосредственном эффекте решает вопрос о целесообразности помещения данного вклада. Он возникает в случае, когда вложение содействует расширению рынка сбыта вкладчика, усилению интенсивности хозяйствования и использования имеющегося потенциала, доступу к новейшим достижениям технического и технологического прогресса и т.п. Этот вид эффекта вложения содержится в повышенных доходах от продажи и его можно, хотя иногда с трудностями, оценить с большой степенью точности, что позволяет учесть его вместе с непосредственным эффектом при определении нормы эффекта вложения. Данная норма должна быть выше, чем норма рентабельности использования имущества в прежних условиях (т.е. без помещения вклада). Помещение вклада при ожидаемой норме эффекта ниже нормы рентабельности может произойти только по важным поводам нефинансового типа

(в этом случае надо требовать гарантий) или из-за отсутствия возможности освоения свободных средств.

Необходимость защиты помещенных вкладов вызвана инфляцией, постоянно угрожающей долгосрочным вкладам. Уменьшению отрицательного влияния инфляции на долгосрочные вклады может способствовать:

- а) стремление к получению высокой (максимизация) нормы эффекта вложения – чем норма выше, тем последствия инфляции меньше,
- б) заключение договоров о помещении вкладов с оговоркой о ревалоризации внесенных ценностей – паев, долгосрочных кредитов и т.п.,
- в) помещение вкладов в стабильной валюте,
- г) сокращение срока вклада в случае появления инфляционных потерь,
- д) ограничение или отказ от долгосрочных вкладов на рынке, которому угрожает высокая инфляция.

Представленные аспекты стратегии и тактики долгосрочных вложений не исчерпывают, конечно, проблематики, но их необходимо учитывать в рыночном хозяйстве.

## ON SOME ASPECTS OF INVESTMENT

A. Kardash

Summary

The paper discusses a number of special questions regarding capital investment in the conditions of market economy. The paper includes the results into research of some aspects of investment strategies and tactics.



# ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО ПОЛОЖЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ БАЛАНСА

Тереса Цебровска

Бухгалтерский баланс – это счетно-контрольный сбор цифровых данных, отраженных в бухгалтерском учете, который представляет собой состояние средств и фондов предприятия и результаты его хозяйственной деятельности за год. Поэтому баланс является самым важным достоверным источником информации о финансовом положении предприятия.

Ответ на вопрос "Каково финансовое положение предприятия?" вовсе не прост, потому что нет единого показателя, который точно определит, все ли в порядке. То, что предприятия получают прибыль, еще не все. Существенным является способ получения прибыли и ее распределения; надо определить, какова финансовая дисциплина, эффективность, рентабельность капитала, какова его структура, какова ликвидность капитала и средств. Это означает, что необходимо создание системы показателей, благодаря которой можно будет определить положительные и отрицательные стороны функционирования предприятия и установить, есть ли у него шансы на лучшее будущее.

Практически существуют два типа оценки положения:

- 1) хозяйственный,
- 2) финансовый.

Хозяйственное положение определяют следующие показатели:

а) абсолютные:

- оборот,
- доходы,
- прибыль-нетто,
- чужой капитал,
- полный капитал,
- себестоимость,
- налоги,
- *Cash-flow*,

б) относительные:

- рентабельность собственного капитала,
- показатель выгодности капитала,
- рентабельность полного капитала,
- окупаемость заложенного капитала,
- рентабельность оборота,
- показатели структуры себестоимости.

Все эти показатели можно получить по балансу или учету затрат и прибыли.

Финансовое положение отражает показатели, определяющие следующие уровни:

- а) внешнего финансирования,
- б) внутреннего финансирования,
- в) платежеспособности.

Внешнее финансирование отражают показатели:

- 1) структуры собственного и чужого капитала,
- 2) показатели задолженности (Debt - Ratio),
- 3) структуры обязательств,
- 4) структуры основных и оборотных средств,
- 5) обеспечения основных средств,
- 6) показатель возмещения долгов (с прибыли).

Внутреннее финансирование выражают показатели, отражающие соотношение:

- 1) нетто-Cash-flow к приросту основных средств,
- 2) нетто-Cash-flow к краткосрочным обязательствам,
- 3) нетто-Cash-flow к общей сумме обязательств,
- 4) задолженность по отношению к нетто-Cash-flow в год,
- 5) полученных процентов к оплаченным процентам.

Платежеспособность отражают такие показатели ликвидности:

- 1) первой степени (соотношение ликвидных средств (деньги + средства на счетах в банках) и краткосрочных обязательств),
- 2) второй степени (соотношение ликвидных средств + ценные бумаги + задолженности к краткосрочным обязательствам),
- 3) третьей степени (в числителе рядом с ликвидными средствами и задолженностями имеются еще запасы, а в знаменателе - весь чужой (иностраный) капитал),
- 4) текущий показатель "CURRENT RATIO" (соотношение оборотных средств и обязательств к краткосрочным кредитам. Этот показатель должен быть  $> 1$ ),
- 5) высокий показатель текущей ликвидности "HIGH CURRENT RATIO"

$$\left( \frac{\text{наличные деньги} + \text{средства в расчетах}}{\text{обязательства} + \text{краткосрочный кредит}} = 1 \right),$$

- 6) показатель, определяющий размер "работающего капитала" (оборотные средства – краткосрочные задолженности).

Всю информацию, необходимую для расчета этих показателей, можно получить из баланса, если его конструкция, форма и содержание соответствуют IV директиве ЕЭС. Если такого соответствия нет, то несмотря на возможность получения указанных показателей, они, к сожалению, не будут достоверными.

## PROBLEMS OF ASSESSING THE FINANCIAL STATUS OF AN ENTERPRISE ON THE BASIS OF BALANCE SHEET

T. Cebrovska

Summary

The paper deals with problems of measuring and analyzing the financial status on the basis of the balance sheet. The main ratios used in the process of financial analysis are described, too.

# ОБУСЛОВЛЕННОСТЬ КОНТРОЛЛИНГА ПРОЕКТНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЙ СФЕРЫ

Г. Маерчик

## 1. Сущность контроллинга

Мнения о сущности контроллинга различны. Некоторые авторы полагают, что его сущностью является бухгалтерский учет. Иногда его целью считают реализацию функции управления. Трудно также определить границу между контроллингом и процессами управления на предприятии. До конца неизвестно, выполняет контроллинг функцию управления, которую реализует любой заведующий, или же является отдельной сферой, перед которой стоят определенные задачи, реализуемые специально созданной ячейкой.

Нет единого мнения и относительно задач контроллинга как в теоретических рассуждениях, так и на практике. Считают, что основной функцией контроллинга является не только предоставление информации, но прежде всего поддержка с помощью этой информации системы управления предприятием. Большое количество информации не нужно, если она не будет надлежащим образом использована. Поэтому контроллинг определяет в первую очередь способы использования этой информации. Необходимо, главным образом, та информация, которая служит решению проблем и принятию решений. В этом значении инструментом контроллинга является бухгалтерский учет. Он предоставляет нужную информацию и методы правильного и целесообразного ее использования. Контроллинг выполняет активную роль в интеграции и координации отдельных сфер деятельности, особенно на крупных предприятиях. Итак, контроллинг можно определить как часть системы управления предприятием, которая путем содействия процессам планирования и управления и предоставления необходимой для этого информации способствует развитию предприятия и увеличению прибыли.

## 2. Проектно-исследовательская сфера как "профит-центр"

Любое предприятие, несмотря на свою отраслевую принадлежность и размеры, должно осуществлять проектно-исследовательские работы, чтобы не уменьшить своей роли на международном рынке и своей конкурентоспособности. Это осо-

бенно касается европейских стран, так как они в значительной степени зависят от стран, обладающих ресурсами. Такая зависимость стимулирует экспорт промышленных изделий, которые должны быть конкурентоспособны как в отношении качества, так и цены. Изделия будут конкурентоспособными, если для изготовления будут применяться лучшие технологии. Этого можно добиться, осуществляя проектно-исследовательские работы.

Необходимость осуществления проектно-исследовательских работ, с макроэкономической точки зрения, не означает автоматического принятия решений в этой сфере отдельными предприятиями. Главную роль играют, прежде всего, экономические предпосылки. Чаще всего это стремление к увеличению прибыли или доходов.

На предприятиях существует тесное взаимодействие между производственной и остальными сферами. Это результат того, что реализация проектно-исследовательских работ имеет смысл только тогда, когда эффекты, полученные в виде новых изделий и технологий, будут осуществлены, что происходит в сфере производства и сбыта. В этом смысле все сферы предприятия элементарны по отношению друг к другу.

Кроме воздействия этой сферы на функционирование предприятия, выражающегося в цифрах, можно говорить и о косвенных эффектах, выражающихся, например, в росте значения предприятия или продаваемых им изделий, что способствует одновременно росту доходов или прибыли. Положительные эффекты в этой сфере могут также привлекать хороших специалистов к интенсификации проектно-исследовательских работ.

Приведенные примеры показывают, что воздействие производственной сферы на развитие предприятия может быть измеримым и неизмеримым. Поэтому за меру значения этой сферы принимается время, за которое — в результате внедрения технического прогресса — получают доходы или прибыль.

### 3. Специфика проектно-исследовательской сферы

Определяя проектно-исследовательскую сферу как систематическое и плавное осуществление деятельности с целью получения новых знаний и умений или расширения возможности их использования, следует отметить, что она содержит в себе элемент новаторства, которым является состояние информации, начинающее эту деятельность. По сравнению с другими сферами, данная отличается относительно большой неуверенностью, связанной с приобретением необходимых знаний. Это — следствие требования новаторства. Неуверенность связана с последующими возможностями использования этих знаний. Можно говорить о постепенном росте неуверенности, связанной с растущей детализацией и уменьшающейся степенью уверенности. Возможности

определения степени неуверенности позволяет ответить на следующие вопросы:

- а) существует ли (без учета аспекта времени и затрат) возможность получения необходимых знаний – общая неуверенность эффекта;
- б) существует ли возможность получения этих знаний за определенное время – неуверенность, связанная со временем;
- в) существует ли возможность получения этих знаний в пределах имеющихся фондов.

От принятой концепции планирования зависит то, с каким видом степени неуверенности будем иметь дело в случае конкретного исследовательского проекта. Можно выделить два основных типа планирования:

1) планирование, направленное на факторы – количество и вид применяемых факторов, а также время предусматриваются заранее, но эффект осуществляемой проектно-исследовательской активности не определяется; результат почти всегда невозможно предвидеть;

2) планирование, направленное на результат – сперва определяют, какие знания и в каких условиях, учитывая также время, надо получить. Заранее не устанавливают, какое количество отдельных факторов будет применено. Однако и в этом случае нельзя полностью исключить неуверенность, связанную с достижением предусматриваемого результата.

В хозяйственной практике ни один из типов планирования не выступает в чистой форме. Чаще всего процесс планирования содержит оба вида. Это результат того, что нельзя стремиться к определенной цели, не учитывая затрат.

Неуверенность, касающаяся возможности получения определенных знаний, переходит потом на неуверенность, связанную с их использованием. Этот второй элемент неуверенности является результатом неполной информации о всем предприятии и его окружении, о факторах, обуславливающих использование этих знаний. Надо отметить, что любая степень неуверенности в этой сфере несет в себе риск.

Постулат новаторства знаний предъявляет высокие требования по отношению к сотрудникам, выполняющим эти задачи. Поэтому от работников требуется творческий подход и большие знания. Работники этой сферы должны обладать определенными психическими и интеллектуальными свойствами, а также компетенцией. Человеческий труд в этой сфере оценивается очень высоко. Исследования показывают, что участие издержек живого труда составляет около 70 % в зависимости от отрасли, а в случае отдельных предприятий – в пределах 30–100 %.

Рассматривая вопрос измерения эффективности хозяйствования, надо учесть два его аспекта:

- 1) сравнение эффекта с затратами,
- 2) сравнение действительных величин с планируемыми.

В сфере производства имеется возможность применить оба варианта. В допроизводственной сфере ввиду трудностей определения значения достигнутого результата или часто незнания результата, к которому стремятся, отсутствуют условия, способствующие применению первого варианта. Имеются также аргументы в пользу того, чтобы искать решения, позволяющие сравнить эффект с затратами. Среди них можно назвать:

- а) конкурентность факторов в расположении между определенными сферами на предприятии;
- б) общепринятая большая толерантность превышения по сравнению с другими сферами;
- в) рост эффективности не обязательно является результатом сокращения числа факторов производства, но разделением их на более успешные проекты.

В обоих случаях возможность определения отклонений обусловлена расширением расчета затрат. Наличие неуспешных проектов, бывших результатом неуверенности в этой сфере, означает, что такое сравнение надо проводить в разрезе проектов или видов деятельности. Причины отклонений имеют часто иной характер, чем выступающие на поверхности. Величины отклонений времени и затрат часто дифференцированы в зависимости от вида и этапа работ. Отклонения времени и затрат больше в случае меньших проектов, ибо решения относительно реализации крупных проектов чаще всего принимаются на самом высоком уровне и тщательно планируются. Факторы времени и затрат по отношению друг к другу взаимозаменяемы. Кроме того, изменение концепции проекта может вызвать большие отклонения, чем предусматривалось, и не всегда возникает отклонение времени.

#### 4. Задачи контроллинга проектно-исследовательской сферы

Представленные выше решения показывают значительную разницу между проектно-исследовательской сферой и другими сферами на предприятии. Отсюда вытекают и особые задачи, стоящие перед контроллингом в этой сфере и касающиеся эффективности планировочно-контрольного и организаторского типов. Из первой группы к самым важным можно отнести:

- а) разработку методики измерения эффективности на базе предварительного определения эффектов для данной сферы,
- б) установление процедуры выбора альтернативных мероприятий при предварительном определении способа учета фактора риска в этих вариантах.

Задачи, относящиеся к планировочно-контрольной группе, касаются не только техники, но и их стоимостного аспекта, т.е. планирования и контроля затрат. Хорошо налаженная система планирования и контроля затрат обуславливается функционированием таких разрезов учета затрат, которые дали бы возможность адекватного сочетания затрат с этапом работ. Важным является (особенно в процессе контроля) проведение его с учетом других измерителей, таких как время, степень продвижения работ и т.п.

К группе организационных задач относятся:

- а) создание условий, способствующих быстрому внедрению полученных на основе исследований результатов;
- б) создание исправной системы коммуникаций между разными исследовательскими коллективами и каналов поступления знаний из окружения;
- в) координация действий, предпринимаемых в проектно-исследовательской сфере, с действиями, осуществляемыми в остальных сферах.

## **ON CONTROLLING IN THE PROJECT AND RESEARCH SPHERE**

**G. Maersnik**

**Summary**

The paper deals with the main tasks of controlling in the areas of project and research.



# ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДИАГНОСТИКА И ЭКСПРЕСС-АНАЛИЗ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Я.П. Альвер

1. Одним из актуальных направлений анализа эффективности хозяйственной деятельности является развитие экономической диагностики. Термин "диагностика" происходит от греческого слова "diagnōstikos", что в переводе означает "способный распознавать". Под диагностикой в широком смысле понимается учение о методах и принципах распознавания болезней и постановки диагноза [1]. Наряду с медицинской диагностикой широкое распространение получило понятие "техническая диагностика" – установление и изучение признаков, характеризующих состояние технических систем [2].

2. Экономической диагностикой можно назвать учение, целью которого является установление диспропорций, возникающих в ходе хозяйственного процесса, и выяснение их характера на основании некоторых типичных экономических признаков.

3. Потенциально экономическая диагностика – это подразделение экономического анализа. Действительно, она базируется на сравнениях, использует ту же первичную информацию, направлена на совершенствование хозяйственной деятельности. В этой связи представляется также возможным определить экономическую диагностику как одно из направлений анализа, позволяющее сделать заключение о какой либо стороне деятельности объекта, не производя непосредственных наблюдений (измерений) в этой области, а лишь сопоставляя динамику совершенно других показателей [3, с. 73].

4. В связи с переходом к рыночной экономике повышается самостоятельность и ответственность руководителей всех уровней. В этих условиях усиливается значение обоснования решений, которые могут быть приняты только после проведения экономического анализа. Не отрицая значения анализа, базирующегося на глубоком, всестороннем исследовании объекта, отметим, что в ряде случаев вместо углубленного комплексного анализа целесообразно провести т.н. экспресс-анализ, в ходе которого появляется возможность быстро поставить предварительный диагноз экономической "болезни" и срочно принять меры для установления возникших диспропорций. В процессе экспресс-анализа изучаются те изменения, происшедшие в экономических показателях, на которые система управления должна реагировать без промедления. Следовательно, экспресс-

анализ является особой формой экономической диагностики. Его не следует путать с оперативным анализом. Если характерная черта оперативного анализа – это высокая частота его проведения и незначительная продолжительность анализируемого периода, то характерными чертами экспресс-анализа являются быстрота (относительно небольшие затраты времени на проведение самого анализа) и дешевизна. Следует также отметить, что в ходе экспресс-анализа наряду с выяснением характера отдельных диспропорций необходимо дать и комплексную (обобщающую) оценку состоянию всего исследуемого "организма".

5. Из совместного рассмотрения понятия развития с необходимостью согласования изменений в различных аспектах и элементах хозяйственной деятельности вытекает понятие сбалансированности. Протекание хозяйственной деятельности в условиях согласованности изменений различных элементов есть признак отсутствия диспозиций и определяется как сбалансированное. Сбалансированность достигается на основе пропорционального развития воспроизводственных отношений, согласованного изменения соотношений между элементами и факторами снабжения, производства и реализации, между затратами, ресурсами и результатами хозяйственной деятельности.

6. Ключевые термины экспресс-анализа: пропорции, пропорциональные связи, пропорциональность, диспропорции, диспропорциональность, макропропорция, микропропорция, динамичность пропорциональности.\*

7. В теории и практике управления на всех уровнях народного хозяйства значение придается различным пропорциям между главными результатами хозяйствования. Среди них заслуживают внимания прежде всего пропорции между количественными макроэкономическими результатами, такими, как национальный доход, валовой общественный продукт, стоимость основных и оборотных производственных фондов, численность работающих и т.д. и производимыми от них качественными показателями – соотношениями, такими, как национальный доход на душу населения, валовой общественный продукт на одного работающего, фондоотдача и т.д. Аналогично, на микроуровне следует обратить внимание прежде всего на пропорции между такими показателями хозяйственной деятельности, как чистая прибыль, брутто-прибыль, прибыль от реализации, оборот-нетто реализации, оборот-брутто реализации, стоимость производственных (основных и оборотных) фондов и т.д.

Все перечисленные пропорции по своему характеру статические: они свойственны экономике в каждый данный пери-

---

\* определения указанных терминов приведены в [4, с.29].

од. Процесс же изменения экономического положения выражается в пропорциях между показателями динамики важнейших количественных и качественных результатов. Как отмечается в [6], динамические пропорции – соотношение между темпами роста (прироста) или же индексами различных хозяйственных явлений. Нарушение пропорций свидетельствует об ухудшении хозяйственной деятельности и экономического положения предприятия.

8. Вопросы отбора необходимых для проведения (комплексного) анализа показателей и установления взаимных пропорций между ними рассмотрены в трудах ряда авторов, однако до настоящего времени нет удовлетворительной, теоретически обоснованной методики отбора и ранжирования показателей, соответствующей нормальному (интенсивному) развитию экономики. В этой связи следует отметить, что состав анализируемых (исходных) показателей (признаков) может варьироваться в зависимости от уровня экономического управления или целей исследования. При этом надо исходить из того, что вполне бездиспропорционное повышение эффективности предполагает, что относительно более конечные исходные показатели должны расти быстрее, чем менее конечные. В этой связи исключительно важное значение приобретает классификация исходных признаков и отнесение их к ресурсам (рабочая сила, основной капитал и т.д.), затратам (рабочее время, заработная плата и т.д.) или конечным результатам\* (прибыль, оборот от реализации и т.д.). Используя нормативные, планируемые и фактические соотношения темпов роста (прироста) показатели ресурсов, затрат и результатов, составляют модели пропорций роста (нормативная (базовая) модель пропорций роста известна под названием "экономическая нормаль"). При этом первой закономерностью построения базовой модели является признание адекватности повышения эффективности хозяйственной деятельности ускоренному росту показателей результатов по сравнению с показателями затрат, а показателей затрат – по сравнению с показателями ресурсов.\*\*

9. При сопоставлении модели запланированных и фактических пропорций роста с базовой (нормативной) моделью выявляются и оцениваются диспропорции в хозяйственном процессе и намечаются пути их устранения.

---

\* Подробнее о классификации исходных количественных показателей см. в [5].

\*\* Подробнее см. в [5].

## Литература

1. Советский энциклопедический словарь / Гл. ред. А.М. Прохоров. — 4-е изд. М.: Сов. энциклопедия, 1989. 1632 с.
2. Политехнический словарь / Гл. ред И.И. Артоболевский. М.: Сов. энциклопедия, 1976. 632 с.
3. Муравьев А.И. Теория экономического анализа: Проблемы и решения. М.: Финансы и статистика, 1988. 144 с.
4. Козлов В.Н. Логика экономики. Таллинн, 1991. 173 с.
5. Альвер Я. О некоторых теоретических и практических вопросах применения методики матричного анализа эффективности хозяйственной деятельности // Тр. Таллин. политехн. ин-та. 1989. № 689. С. 65-77.
6. Мересте У.И. Народнохозяйственные динамические пропорции // Тр. Таллин. политехн. ин-та. 1984. № 586. С. 3-25.

### ECONOMIC DIAGNOSTICS AND EXPRESS ANALYSIS OF ECONOMIC ACTIVITY

J. Alver

#### Summary

The paper deals with principles of express analysis as a particular form of economic diagnostics. Express analysis is defined as a rapid method of analysis which can be used on different levels of management.

# **DER SUBSTANZWERT NACH SIEBEN – EINE ALTERNATIVE ZUR UNTERNEHMENSBEWERTUNG?**

**Reiner Quick**

## **1. Bewertungsprobleme in den neuen Bundesländern als Argument für den Substanzwert**

In Theorie und Praxis der Unternehmensbewertungen sowie in der Rechtsprechung ist heute allgemein anerkannt, daß für die meisten Bewertungszwecke der Ertragswert als Barwert künftiger Einnahmenüberschüsse die geeignete Wertkonzeption darstellt, falls ausschließlich finanzielle Ziele verfolgt werden.<sup>1</sup> Bei Unternehmensbewertungen sind grundsätzlich nicht einzelne Vermögensgegenstände und Schulden anzusetzen und zu bewerten, sondern es ist auf das kombinatorische Zusammenwirken aller Produktionsfaktoren abzustellen. Wird nicht die Unternehmensfortführung, sondern die Zerschlagung des Unternehmens angenommen, ist der Liquidationswert zu ermitteln. Der Liquidationswert ergibt sich aus der Einzelveräußerungspreise, die im Falle der Zerschlagung eines Unternehmens für die einzelnen Vermögensgegenstände nach Abzug der Schulden voraussichtlich zu erzielen sind.

Auch für die Bewertung von Unternehmen in den neuen Bundesländern ist grundsätzlich eine prognoseorientierte Ertragswertrechnung anzuwenden.<sup>2</sup> Die Ermittlung eines Ertragswertes ist aber für Betriebe in der ehemaligen DDR mit besonderen Schwierigkeiten verbunden. Ein erstes Problem besteht in der Abgrenzung des Bewertungsobjektes.<sup>3</sup> Oft werden Unternehmen aus größeren

---

<sup>1</sup> Vgl. z.B. Ballwieser, Wolfgang/Leuthier, Rainer: Betriebswirtschaftliche Steuerberatung: Grundprinzipien, Verfahren und Probleme der Unternehmensbewertung. In: DStR, 24. Jg. (1986). S. 545–551 und S. 605–610, insbesondere S. 548–549.

<sup>2</sup> Ministerrat der DDR/Ministerium der Finanzen (Hrsg.): Hinweise für die Bewertung von Unternehmen. In: WPK-Mitteilungen, Sonderheft "Sanierung und Konsolidierung der Wirtschaft in der DDR", September 1990, S. 209–227, hier S. 214.

<sup>3</sup> Vgl. hierzu insbesondere Siefert, Bernd: Besonderheiten bei der Bewertung von Unternehmen in den fünf neuen Bundesländern. In: DStR, 29. Jg.

Einheiten (Kombinaten, VEB) ausgegliedert, in denen bestimmte betriebliche Funktionen zentral ausgeübt wurden. Die mit diesen Funktionen verbundenen Kosten mußten dem betrachteten Bewertungsobjekt zugeordnet werden. Andere notwendige betriebliche Funktionsbereiche fehlen (z.B. Vertriebsorganisation) oder sind nicht auf marktwirtschaftliche Erfordernisse ausgerichtet (etwa das Rechnungswesen). Zudem existieren Betriebsteile, die normalerweise in einem marktwirtschaftlichen System nicht bzw. nur in geringerem Umfang anzutreffen sind, insbesondere soziale Einrichtungen, d.h. es bestehen nicht betriebsnotwendige und/oder überbesetzte Abteilungen.<sup>4</sup> Schließlich resultieren Abgrenzungsprobleme aus noch ungeklärten Eigentumsfragen.<sup>5</sup>

Ein zweites Problem ist darin zu sehen, daß eine Vergangenheitsanalyse erschwert bzw. unmöglich ist. In der DDR war ein Rechnungswesen in der einer Marktwirtschaft üblichen Form nicht vorhanden. Das betriebliche Rechnungswesen war integraler Bestandteil des gesamtwirtschaftlichen Planungs- und Abrechnungssystems. Im Rahmen der Finanzrechnung war zwar eine Bilanz und eine Ergebnisrechnung zu erstellen, diese wiesen jedoch erhebliche konzeptionelle Unterschiede zur Bilanz bzw. zur Gewinn- und Verlustrechnung westlicher Prägung auf.<sup>6</sup> Die so ermittelten Ergebnisse lassen von allem keine Rückschlüsse auf die Ertragslage zu (u.a. auch wegen planwirtschaftlicher Preisbindungen auf den Beschaffungs- und Absatzmärkten). Weil eine Bereinigung der Vergangenheitsergebnisse regelmäßig unmöglich ist, kann das sogenannte Rückungsanalysepaprinzip nicht eingehalten werden.

Die fehlende Maßstabsfunktion der Vergangenheitsergebnisse, d.h. die in der Vergangenheit getätigten Aufwendungen und erzielten Erträge lassen keinen Rückschluß auf die künftige Entwicklung zu, verweist bereits auf den dritten Problembereich, die Prognoserechnung. Der Übergang auf die Marktwirtschaft verändert sämtliche ökonomischen Grunddaten, mit nicht zuverlässig abschätzbaren Auswirkungen auf die zukünftigen Erfolgsströme.<sup>7</sup> Das teilweise Fehlen der

---

(1991), S. 393–399, hier S. 394–395.

<sup>4</sup> Vgl. Lanfermann, Josef: Bewertungsrichtlinie. Hinweise für die Bewertung von Unternehmen. In: WPK-Mitteilungen, Sonderheft "Sanierung und Konsolidierung der Wirtschaft in der DDR". September 1990, S. 169–171, hier S. 170.

<sup>5</sup> Eine Darstellung und Diskussion der Rechtslage findet sich bei Scheifele. Vgl. Scheifele, Bernd: Praktische Erfahrungen beim Unternehmenskauf in den neuen Bundesländern. In: BB, 46. Jg. (1991), S. 557–563 und 629–636, hier S. 630–633.

<sup>6</sup> Vgl. Siefert, Bernd: a.a.O., S. 395.

<sup>7</sup> Vgl. Dörner, Wolfgang: Zur Anwendung der Grundsätze zur Durchführung von unternehmensbewertungen bei Bewertungen in der "DDR" nach den Stellungnahmen des Hauptausschusses des Instituts der Wirtsc-

marktwirtschaftlichen Rahmenbedingungen,<sup>8</sup> von denen man bei der herkömmlichen Unternehmensbewertung ausgeht, erweist sich ebenso als Bewertungshindernis wie die Unsicherheit im Hinblick auf die Beurteilung der Zukunftsaussichten, die aus der Unerfahrenheit der Betriebe mit der marktorientierten Wirtschaftsweise resultiert. Sowohl auf der Ertrag- als auch auf der Aufwandseite sind die Prognosendaten noch mit erheblichen Unsicherheiten behaftet. Die Unsicherheit der zukünftigen Erträge resultiert vor allem aus der unsicheren Absatzlage (Wegfall der bisher vorherrschenden Jahreslieferverträge und des RGW-Marktes) und dem unsicheren künftigen Verhalten der Abnehmer und der Konkurrenz. Im Hinblick auf die künftigen Aufwendungen resultieren Unsicherheiten z.B. bzgl. des Personalaufwandes, denn die zukünftige Entwicklungs- und Anpassungsgeschwindigkeit an das in den alten Bundesländern herrschende tarifliche Niveau ist nur schwer zu schätzen.<sup>9</sup> Zudem sind die Betriebe auch auf der Lieferantenseite meist nicht in stabile Marktbeziehungen eingebunden. Schließlich ist im Zusammenhang mit der Unsicherheit der Aufwendungen auf die Altlastenproblematik zu verweisen.<sup>10</sup>

Wegen der Schwierigkeiten bei der Ermittlung des Ertragswertes wird empfohlen, den Teilrekonstruktionswert als Ausgangsgrundlage für Preisverhandlungen heranzuziehen.<sup>11</sup> Bei der Ermittlung des Rekonstruktionswertes werden die Vermögensteile und Schulden einzeln bewertet. Die Bewertung der einzelnen Positionen erfolgt jedoch unter der Annahme der Unternehmensfortführung. Wertmaßstab für die betriebsnotwendigen Vermögenspositionen sind die aktuellen Wiederbeschaffungs- oder Rekonstruktionskosten (dagegen wird das nicht betriebsnotwendige Vermögen zu Einzelveräußerungspreisen angesetzt). Da immaterielle Werte nur schwer zu identifizieren und zu quantifizieren sind, unterbleibt gewöhnlich ihre Berücksichtigung (daher Teilrekonstruktionswert). Die Empfehlung des Teilrekonstruktionswertes basiert auf dem Grundgedanken, daß ein Erwerber für ein Unternehmen nicht mehr bezahlt als der identische Wiederaufbau kosten würde. Der Erwerber spart durch die Übernahme

---

haftsprüfer 2/1983 und 2/1990. In: BFuP, 43. Jg. (1991), S. 1-10, hier S. 3.

<sup>8</sup> Vgl. Klein, Werner/Paarsch, Angelika: Schwierigkeiten bei der Bewertung von Unternehmen in den fünf neuen Bundesländern. In: BFuP, 43. Jg. (1991), S.11-22, hier S. 12-13.

<sup>9</sup> Für den Faktor "Arbeit" besteht darüber hinaus Abwanderungsrisiko sowie die grundsätzliche Verpflichtung zum Eintritt in bestehende Arbeitsverhältnisse. Zum letzten Aspekt vgl. Picot, Gerhard: Investitionshemmnisse beim Kauf ehemaliger DDR-Unternehmen. In BFuP, 43. Jg. (1991), S. 23-46, hier S. 35-41; Scheifele, Bernd: a.a.O., S. 633-634.

<sup>10</sup> Vgl. hierzu z.B. Picot, Gerhard: a.a.O., S. 41-45.

<sup>11</sup> Vgl. Siefert, Bernd: a.a.O., S. 396.

von Vermögensteilen Ausgaben.

Dem Vorschlag, den Teilrekonstruktionswert zur Unternehmensbewertung in den neuen Bundesländern heranzuziehen, läßt sich die Notwendigkeit einer Bewertung gemäß den Prinzipien der Zukunftsbezogenheit und der Subjektivität entgegenhalten. Der Teilrekonstruktionswert ermittelt sich aus der Summe gegenwartsbezogener Einzelwerte, die wegen der Zugrundelegung von Marktpreisen objektiven Charakter tragen. Die reale Unsicherheit hinsichtlich der Bewertung aufgrund von Informationsmängeln rechtfertigt nicht den Rückgriff auf den Teilrekonstruktionswert und kann dadurch auch nicht beseitigt werden. Für die Unternehmensbewertung kommt ausschließlich der Zukunftserfolgswert in seiner verschiedenen Varianten in Betracht:

- als Ertragswert in bezug auf die langfristigen Erfolgsaussichten des betriebsnotwendigen Vermögens;
- als Liquidationswert in bezug auf das kurzfristig zu veräußernde nicht betriebsnotwendige Vermögen;
- als Substanzwert nach Sieben im Sinne ersparter Ausgaben.

## 2. Der Substanzwert im Sinne einer Gesamtbewertung

### 2.1. Die Konzeption des Substanzwertes nach Sieben

Im Gegensatz zu dem traditionellen Substanzwert im Sinne des Teilrekonstruktionswertes, der eine objektive, gegenwartsbezogene und nach dem Prinzip der Einzelbewertung zu ermittelnde Wertgröße darstellt, ist der Substanzwert nach Sieben eine subjektive, zukunftsbezogene und global zu ermittelnde Wertgröße.<sup>12</sup> Der Substanzwert nach Sieben beruht auf einem Vergleich des zu bewertenden Unternehmens mit einem neu errichtenden Unternehmen. Es wird unterstellt, daß ein potentieller Investor zwei Alternativen habe:

1. Übernahme eines bestehenden und zu bewertenden Unternehmens oder
2. Neuerrichtung eines leitungs- und erfolgsäquivalenten Unternehmens.

Der Substanzwert ( $SW$ ) ergibt sich aus der Differenz zwischen dem Barwert der bei Neuerrichtung anfallenden Ausgaben ( $A_n$ ) und dem Barwert der beim alten Unternehmen noch anfallenden Ausgaben ( $A_a$ )<sup>2</sup>:

$$SW = A_n - A_a$$

<sup>12</sup> Vgl. Sieben, Günter: Der Substanzwert der Unternehmung, Wiesbaden 1963, S. 79–81.



Es ist die Aufgabe des Substanzwertes, die Höhe der Ersparnis an zukünftigen Ausgaben aufzuzeigen, die mit dem Erwerb bzw. der Übernahme des alten Unternehmens verbunden ist. Je höher die vorgeleisteten Ausgaben sind, je höher also der Substanzwert in diesem Sinne ist, um so größer ist auch der Ertragswert.<sup>13</sup> Durch die Substanz des bestehenden Unternehmens werden zukünftige Ausgaben substituiert bzw. Ausgaben in die Zukunft verlagert. Subjektiv ist diese Größe, weil der Wert der betrieblichen Substanz aus der sich den Investor im Vergleich zu der alternativen Neuerrichtung eines Unternehmens ergebenden Ersparis künftiger Ausgaben (bzw. dem zeitlichen Verschieben künftiger Ausgaben) abgeleitet wird.

Der mit der vorhandenen Substanz einhergehende Substitutionseffekt kann für verschiedene Wirtschaftssubjekte in Abhängigkeit von deren verschieden sein. Beabsichtigt ein Investor etwa das Unternehmen zu erweitern, die Produktionsverfahren umzustellen oder den Produktionszweck zu ändern, so ist die Ausgabenersparnis sicherlich geringer, als wenn er das Unternehmen in der bisherigen Form weiterführt. Während der traditionelle Substanzwert auf der Fiktion einer quasi identischen Unternehmensrekonstruktion basiert, wird hier also davon ausgegangen, daß der Investor das zu bewertende Unternehmen gemäß seinen Vorstellungen umgestaltet.<sup>14</sup> Vermögensgegenstände, die gemäß diesen Vorstellungen nicht mehr benötigt werden, sind separat mit dem jeweiligen Liquidationswert zu bewerten.

Zukunftsbezogen ist der Substanzwert im Sinne ersparter Ausgaben, weil neben den unmittelbar ersparten Investitionsausgaben auch künftige Ausgaben erfaßt werden. Da die künftigen Ausgaben pro Periode bei Fortführung des alten Unternehmens normalerweise von denen bei alternativer Neuerrichtung abweichen, erfordert eine vollständige Berücksichtigung aller Ausgabeneffekte die Erfassung künftiger Ausgaben.<sup>15</sup> Es handelt sich um eine global zu bestimmende Wertgröße, da die Gegenüberstellung auf der Ebene ganzer Unternehmen und nicht auf der Ebene einzelner Vermögensgegenstände erfolgt. Der Überschuß des Barwertes der Ausgaben bei Neuerrichtung über den Barwert der Ausgaben bei Fortführung des zu bewertenden Unternehmens ist zugleich der Unternehmenswert und damit der höchste Preis, den ein Käufer zahlen wird, falls die Barwerte der erwarteten durchschnittlichen Einnahmen für beide

---

<sup>13</sup> Vgl. Moxter, Adolf: Grundsätze ordnungsmäßiger Unternehmensbewertung. 2. Aufl., Wiesbaden 1983, S. 43–44.

<sup>14</sup> Vgl. Sieben, Günter: a.a.O., S. 80.

<sup>15</sup> Vgl. Diedrich, Ralf: Substanzwertorientierte Verfahren zur Bewertung von Unternehmen in der ehemaligen DDR. In: BFuP, 43. Jg. (1991), S. 155–167, hier S. 158.

Alternativen identisch sind.<sup>16</sup>

Für die Ermittlung des Substanzwertes gelten folgende vereinfachende Voraussetzungen:<sup>17</sup>

1. Der Investor kann beliebige Beträge zum Kalkulationszinsfuß (i) leihen oder verleihen.
2. Die Leistungsfähigkeit des bestehenden und des neu zu errichtenden Unternehmens stimmen in jeder künftigen Periode überein.
3. Die Errichtungsdauer des neuen Unternehmens ist gleich Null.
4. Die Lebensdauer beider Unternehmen ist unendlich.
5. Investitionsausgaben fallen zu Beginn einer Rechnungsperiode an. Schrotterlöse und Abbruchkosten einer Anlage gleichen sich aus. Anlagen werden stets gleichartig reinvestiert. Ihre Anschaffungskosten bleiben unverändert.
6. Die laufenden Ausgaben fallen *en bloc* am Ende jedes Jahres an. Ihre Höhe bleibt Jahr für Jahr gleich.
7. Der Bewertungsstichtag, der Zeitpunkt der Errichtung des neuen Unternehmens und der Zeitpunkt der Übernahme des alten Unternehmens sind identisch.

## 2.2. Die Berechnung des Substanzwertes nach Sieben

Die Daten für ein Berechnungsbeispiel sind in nachstehender Tabelle zusammengefaßt:

Vermögensgegenstand Nr.	I	B	n	t	r
1	100	2	$\infty$	-	-
2	60	12	$\infty$	-	-
3	150	10	25	10	15
4	360	40	10	0	10
5	200	20	5	2	3
6	120	10	3	3	0

$$\Sigma = 94$$

<sup>16</sup> Vgl. Busse von Colbe, Walther: Gesamtwert der Unternehmung. In HWR, hrsg. von Erich Kosiol, Klaus Chmielewicz und Marcell Schweitzer, Stuttgart 1981, Sp. 595-606, hier Sp. 598.

<sup>17</sup> Vgl. Sieben, Günter: a.a.O., S. 82-83.

Es sind:

I = Investitionsausgabe

B = laufende Ausgabe

n = Lebensdauer

t = verschiedene Nutzungsdauer

r = Restnutzungsdauer

q = 1 + i

Bei gleichartiger Reinvestition entsteht eine Investitionskette, deren Barwert (A) einer ewigen vorschüssigen Rente mit Zahlungen im Abstand von n Jahren entspricht. Dieser beträgt

$$A = I \frac{q^n}{q^n - 1} \times \frac{l}{q^r}.$$

Der Faktor  $l/q^r$  gibt dabei den Zeitpunkt an, zu dem die Investitionskette beginnt.

Es gibt:

$$Sh = l_n - l_r.$$

$$A_n = l_1 + l_2 + l_3 \frac{q^{25}}{q^{25} - 1} + l_4 \frac{q^{10}}{q^{10} - 1} + l_5 \frac{q^5}{q^{10} - 1} + l_6 \frac{q^3}{q^3 - 1} + \frac{\sum B}{i}.$$

$$A_r = l_3 \frac{q^{25}}{q^{25} - 1} \frac{l}{q^{15}} + l_4 \frac{q^{10}}{q^{10} - 1} \frac{l}{q^{10}} + l_5 \frac{q^5}{q^5 - 1} \frac{l}{q^3} + l_6 \frac{q^3}{q^3 - 1} \frac{l}{q^0} + \frac{\sum B}{i}.$$

und damit

$$Sh = l_1 + l_2 + l_3 \frac{q^{25} - q^{10}}{q^{25} - 1} + l_4 + l_5 \frac{q^5 - q^2}{q^5 - 1}.$$

Für einen Kalkulationszinsfuß von  $i = 10\%$  ergibt sich ein Substanzwert in Höhe von rund Geldeinheiten.

### 3. Kritische Würdigung des Substanzwertes nach Sieben

Die Kritik an dem Substanzwert im Sinne einer Globalbewertung knüpft nicht zuletzt an die Modellprämissen an. Der Substanzwert nach Sieben repräsentiert nur dann den Unternehmenswert, falls

der Barwert der Fortführung des alten Unternehmens gleich dem Einnahmen des neuen Unternehmens ist.<sup>18</sup> Dies setzt die Neuerrichtung eines leistungs- und erfolgsäquivalenten Unternehmens voraus. Es ist zweifelhaft, ob sich der Aufbau eines in bezug auf Einnahmenseite äquivalenten Unternehmens praktisch realisieren läßt. Die Möglichkeit zur Errichtung eines erfolgsgleichen Unternehmens hängt von der Art und Branche des Unternehmens ab.<sup>19</sup> Auch die Belegschaftsqualität, das Management, die Organisation und Position auf den Absatz- und Beschaffungsmärkten müßte reproduziert werden. Des weiteren erscheint fraglich, ob eine Neuerrichtung an einem äquivalenten Standort möglich wäre. Zudem steht auch der rasche technologische Wandel mit einer Halbwertszeit von nur 2,5 Jahren der Errichtung eines äquivalenten Unternehmens entgegen.

Ein weiteres Problem, das auch dem traditionellen Substanzwert anhaftet, besteht in der vollständigen Erfassung und der richtigen Bewertung immaterieller Vermögensgegenstände (z.B. Organisation, Software, Werbung, Forschung, Entwicklung, Aus- und Weiterbildung, Personalbeschaffung, erworbene Markenrechte, Einfuhrkontingente, Konzessionen), insbesondere dann, wenn diese nicht in der Bilanz erfaßt sind.<sup>20</sup>

Für die meisten Unternehmen gilt, daß sie nicht ohne weiteres in kurzer Zeit aufgebaut werden können, d.h. die Prämisse "Errichtungsdauer des neuen Unternehmens gleich Null" ist wirklichkeitsfremd. Mit dem Zeitfaktor bleibt ein wichtiger Vorteil, der mit der Übernahme eines alten Unternehmens verknüpft ist, beim Substanzwert nach Sieben unberücksichtigt. Häufig vergeht viel Zeit, bis das neu errichtete Unternehmen das ist, was das zum Kauf angebotene ist. Der Investor erzielt im alten Unternehmen wesentlich früher Einnahmen als im neuen Unternehmen. Eine Beschränkung der Betrachtung auf die Ausgabenseite trägt diesem Aspekt nicht Rechnung. Darüber hinaus ist unmittelbarer Vergleich zweier Investitionsalternativen nur zulässig, wenn beide gleich hohen Risiken ausgesetzt sind. Die erheblich höheren Risiken in einem neu errichteten Unternehmen finden im Substanzwert im Sinne ersparter Ausgaben keine Berücksichtigung.<sup>21</sup>

Das dem Substanzwert nach Sieben zugrunde liegende Modell unterstellt, daß der Investor lediglich zwei Investitionsalternativen hat, nämlich den Kauf des alten Unternehmens und die Neuerrichtung eines leistungs- und erfolgsäquivalenten Unternehmens. In

---

<sup>18</sup> Vgl. Münstermann, Hans: Wert und Bewertung, der Unternehmung, Wiesbaden 1966, S. 108-109.

<sup>19</sup> Vgl. Helbling, Carl: Unternehmensbewertung und Steuern, 5. Aufl., Düsseldorf 1989, S. 153.

<sup>20</sup> Vgl. Helbling, Carl: a.a.O., S. 184-187.

<sup>21</sup> Vgl. Helbling, Carl: a.a.O., S. 156.

Wirklichkeit stehen dem Investor jedoch weitere Investitionsmöglichkeiten offen, wie der Kauf eines vollkommen anderen Unternehmens, weitere Sachanlagen oder Finanzanlagen. Nur die Alternative "Finanzanlage" findet implizit im Kalkulationsfuß Berücksichtigung.<sup>22</sup> Ideal wäre die Berücksichtigung weiterer Investitionsalternativen im Rahmen einer Investitionsprogrammplanung. Der Vergleich von solch unterschiedlichen Anlagemöglichkeiten ist jedoch nur unter Berücksichtigung der Einnahmenseite und nicht im Sinne der Siebenschen Konzeption möglich.

Die Aufhebung weiterer Modellannahmen (z.B. die Abstraktion von Inflation;<sup>23</sup> laufende Ausgaben nur am Ende der Periode) führen zu einer erschwerten Substanzwertberechnung.

Im Normalfall stellt der gesamtwertorientierte Substanzwert aufgrund der angeführten Kritikpunkte nicht den Unternehmenswert dar. Als Anhaltspunkt für Kaufpreisverhandlungen kann er jedoch dienen.

## LITERATURVERZEICHNIS

- Ballweiser W., Lenthier R. Betriebswirtschaftliche Steuerberatung: Grundprinzipien, Verlaufen und Probleme der Unternehmensbewertung // DStR, 24. Jg. (1986). S. 545-551 und S. 605-610.
- Buchner R. Grundzüge der Finanzanalyse. München, 1981.
- Busse von Colbe W. Gesamtwert der Unternehmung // HWR / rsg. von Erich Kosiol, Klaus Chmielewicz und Marcell Schweitzer. Stuttgart, 1981, Sp. 595-606.
- Diedrich R. Substanzwertorientierte Verfahren zur Bewertung von Unternehmen in der ehemaligen DDR // BFuP, 43. Jg. (1991). S. 155-167.

<sup>22</sup> Die Funktion des Kalkulationszinsfußes wird in der Unternehmensbewertungspraxis in der Repräsentation der Opportunitätskosten zum Unternehmenserwerb gesehen, wobei diese durch die Rendite einer Alternativanlage gemessen werden sollen. Ausgangspunkt für die Bestimmung des Kalkulationszinsfußes der sogenannte landesübliche Zinsfuß, d.h. die Kapitalrendite einer langfristigen, risikofreien Anlage, die jedermann zugänglich ist. Zur Ermittlung des landesüblichen Zinsfußes bildet den Durchschnitt der Renditen von Pfandbriefen, Kommunalobligationen sowie der Anleihen des Bundes und der Länder. Der landesübliche Zinsfuß ist jedoch noch nicht mit dem Kalkulationszinsfuß identisch. Vielmehr sind Modifikationen erforderlich, wobei insbesondere ein Inflationsabschlag, ein Risikozuschlag und ein Immobilitätszuschlag diskutiert werden. Vgl. hierzu auch IDW: Wirtschaftsprüfer-Handbuch 1985/86. Handbuch für Rechnungslegung, Prüfung und Beratung, Bd. I, Düsseldorf 1985, S. 1122-1130; Olbrich, Christian: Unternehmensbewertung. Ein Leitfaden für die Praxis, Herne/Berlin 1981, S. 63-70.

<sup>23</sup> Vgl. Diedrich, Ralf: a.a.O., S. 159, Fn. 16.

- Dörner W.** Zur Anwendung der Grundsätze zur Durchführung von Unternehmensbewertung bei Bewertungen in der "DDR" nach den Stellungnahmen des Hauptfachausschusses des Instituts der Wirtschaftsprüfer 2/1983 und 2/1990 // BFuP, 43. Jg. (1991). S. 1-10.
- Helbling C.** Unternehmensbewertung und Steuern, 5. Aufl., Düsseldorf, 1989.
- IDW:** Wirtschaftsprüfer-Handbuch 1985/86. Handbuch für Rechnungslegung, Prüfung und Beratung, Bd. I. Düsseldorf, 1985.
- Klein W., Paarsch A.** Schwierigkeiten bei der Bewertung von Unternehmen in den fünf neuen Bundesländern // BFuP, 43. Jgt. (1991). S. 11-22.
- Lanfermann J.** Bewertungsrichtlinie. Hinweise für die Bewertung von Unternehmen. In: WPK-Mitteilungen, Sonderheft "Sanierung und Konsolidierung der Wirtschaft in der DDR", September 1990. S. 169-171.
- Ministerrat der DDR / Ministerium der Finanzen (Hrsg.):** Hinweise für die Bewertung von Unternehmen. In: WPK-Mitteilungen, Sonderheft "Sanierung und Konsolidierung der Wirtschaft in der DDR", September 1990. S. 209-227.
- Moxter A.** Grundsätze ordnungsmäßiger Unternehmensbewertung, 2. Aufl. Wiesbaden, 1983.
- Münstermann H.** Wert und Bewertung der Unternehmung. Wiesbaden, 1966.
- Olbrich Ch.** Unternehmensbewertung. Ein Leitfadens für die Praxis. Herne / Berlin, 1981.
- Picot G.** Investitionshemmnisse beim Kauf ehemaliger DDR-Unternehmen. // BFuP, 43. Jg. (1991). S. 23-46.
- Scheifele B.** Praktische Erfahrungen beim Unternehmenskauf in den neuen Bundesländern. // BB, 43. Jg. (1991). S. 557-563 und 629-636.
- Sieben G.** Der Substanzwert der Unternehmung. Wiesbaden, 1963.
- Siefert B.** Besonderheiten bei der Bewertung von Unternehmen in den fünf neuen Bundesländern // DStR, 29. Jg. (1991). S. 393-399.

# WESENTLICHE UNTERSCHIEDE DER JAHRESABSCHLUßERSTELLUNG ZWISCHEN DEN USA UND DEUTSCHLAND

Axel Halle

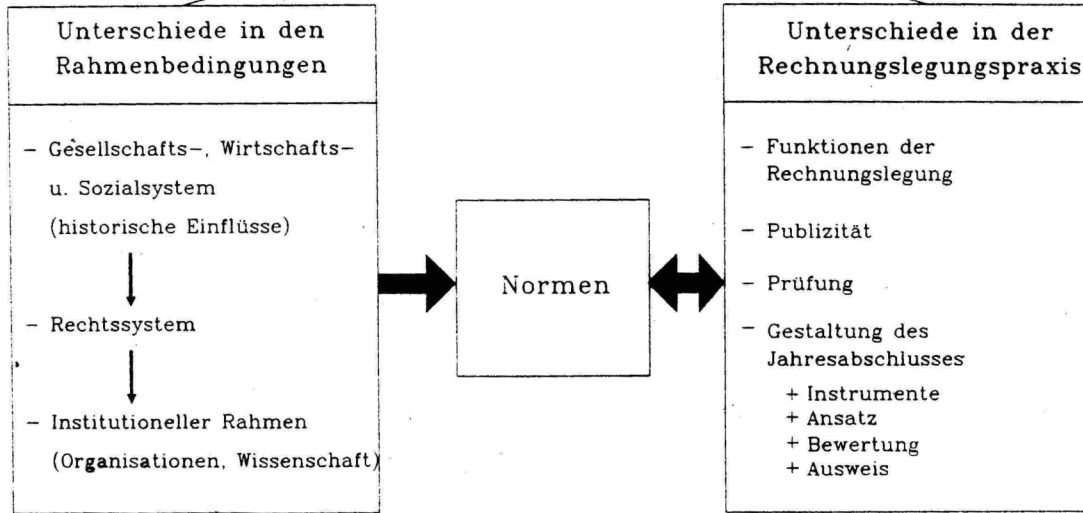
## 1. Einleitung

Generell ist bei einem Vergleich der Jahresabschlußerstellung von Unternehmen zweier verschiedener Länder notwendig, nicht nur die tatsächlich angewandten Rechnungslegungspraktiken, sondern auch die entsprechenden gesellschaftlichen Rahmenbedingungen zu betrachten. Da Rechnungslegungsnormen, länderspezifische Antworten auf länderspezifische Bedürfnisse darstellen, ist eine korrekte Interpretation und ein Verständnis der auftretenden Unterschiede nur möglich, wenn man die Gesamtheit der Rahmenbedingungen und die relevanten Einflußfaktoren kennt, die die Rechnungslegungspraxis und die Rechnungslegungsnormen beeinflussen. Wie insbesondere im Vergleich zwischen Staaten in West- und Osteuropa, aber eben auch im Vergleich zwischen den USA und Deutschland wird, haben vor allem das historisch gewachsene Gesellschafts-, Wirtschafts- und Sozialsystem, das Rechnungssystem, und auch mit spezifischen Autoritäten ausgestattete Institutionen Einfluß auf die in einem Land praktizierte externe Rechnungslegung von Unternehmen.

Will man die externe Rechnungslegung von Unternehmen zweier Länder korrekt vergleichen, so gilt sowohl die Rechnungslegungsnormen als auch die tatsächlichen, von Unternehmen der jeweiligen Länder angewandten Rechnungslegungspraktiken, die die praktische Umsetzung der Normen darstellen und häufig über diese hinausgehen, in die Betrachtung mit einbeziehen. Im nachfolgenden liegt der Schwerpunkt der Ausführungen im Normenvergleich. Ein Vergleich der Praktiken muß aus Zeitgründen unterbleiben. In der Regel beinhaltet ein internationaler Rechnungslegungsvergleich folgende Bereiche:

- \* die zentrale Funktion der Rechnungslegung;
- \* die Publizität von Rechnungslegungsdaten;
- \* die Prüfung der publizierenden Rechnungslegungsdaten durch einen unabhängigen Dritten (Wirtschaftsprüfer);
- \* die Gestaltung des zu publizierenden Abschlusses:

# Unterschiede in der externen Rechnungslegung





- jährlicher/unterjährlicher Abschluß
- Einzel-/Konzernabschluß
- Instrumente des Abschlusses
- Gestaltung der Instrumente des Abschlusses, d.h.
  - \* Ansatz
  - \* Bewertung
  - \* Ausweis

der Rechnungslegungsdaten im einzelnen.

Diese Punkte werden nach einem kurzen Vergleich der rechtlichen Rahmenbedingungen im folgenden kurz beleuchtet.

Im Vorgriff auf die nachfolgenden Ausführungen ist vorab bereits festzuhalten, daß sich die Unterschiede zwischen der externen Rechnungslegung in den USA und Deutschland im wesentlichen aus den verschiedenen Rechtssystemen beider Länder, sowie den unterschiedlichen Funktionen, die der Rechnungslegung zugedacht werden, ergeben.

## 2. Vergleich der Rechtssysteme

Das Rechtssystem der USA wurde in starkem Maße von geschichtlichen Entwicklung der US-Gesellschaft geprägt. Zum einen beeinflusste das für den englischen Gesellschaftsraum typische „**common law**“ das Rechtsdenken Amerikas wesentlich, das grundsätzlich in einzelfallbezogener, von Richtern vorgenommener **Rechtsprechung** und nicht in vom Staat erlassenen kodifizierten Normen die zentrale Rechtsquelle sieht. Die Rechtsgrundsätze werden induktiv aus zu jeweiligen Problemen erlassenen früheren Gerichtsscheidungen abgeleitet.

Zum anderen führte das Beginn der amerikanischen Gesellschaft bestandene autonome Nebeneinander von Einzelstaaten zu einer bis heute bestehenden föderalistischen Ordnung des Rechtssystems, aus der sich eine Zweiteilung und ein Nebeneinander der Rechtshoheiten in Form von Bundes- und Einzelstaatenrecht ergibt, wobei primäre Bedeutung dem Recht der Einzelstaaten zukommt und Bundesrecht nur bei staatenübergreifenden Problemfeldern existiert bzw. Relevanz besitzt.

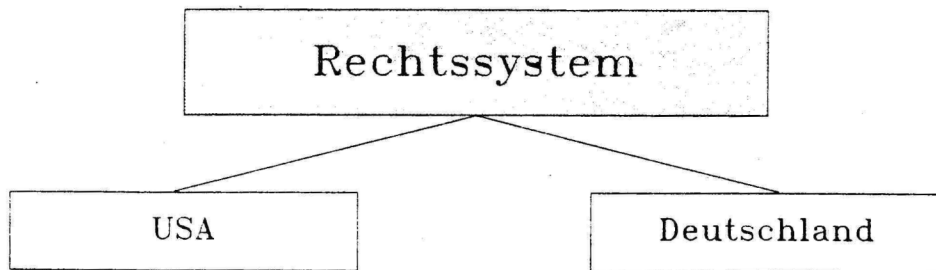
Das Rechtssystem in Deutschland entspricht dagegen dem aus römischen Recht abgeleiteten sog. „**ciwil law**“, das die Normenentwicklung primär Staat zuspricht. Sowohl einzelne Gesetzesvorschriften als auch die Rechtsprechung stützt sich auf deduktives Ableiten aus basalen Rechtsgrundsätzen. Das Richterrecht spielt nur eine Rolle zur Interpretation von kodifizierten Rechtsnormen bzw. zum Ausfüllen von Gesetzeslücken. Daneben herrscht in Deutschland, trotz der durch die Aufteilungen in eine Bundesländer geschaffenen föderalistischen Struktur, primär eine bundesstaatliche Rechtsordnung,

d.h. die Gesetzgebung ist primäre Aufgabe des Bundes, einzelne Länder besitzen nur untergeordnete Gesetzes- und Rechtshoheit.

### 3. Entwicklung von Rechnungslegungsnormen

Die Unterschiede im Rechtssystem spiegeln sich sehr deutlich im Bereich der externen Rechnungslegung wieder. Insbesondere zeigt sich dies daran, daß es im Gegensatz zu Deutschland keine einheitliche, das Gebiet der Rechnungslegung betreffende kodifizierte Rechtsquelle in den USA gibt. Das kodifizierte Handels- und Gesellschaftsrecht, das vollständig dem Hoheitsbereich der Einzelstaaten unterliegt, enthält zwar geringfügige Bestimmungen zur Publizität von Daten der externen Rechnungslegung, zu deren Inhalt und Form geben diese Rechtsquellen jedoch keine Auskunft. Die maßgeblichen Gesetze, die Einfluß auf die Rechnungslegung nehmen, sind die sowohl auf Bundes-, als auch auf Einzelstaatenebene erlassenen Gesetze zum Schutze des Wertpapierhandels. Die Bundesgesetze sind der "Securities Act" von 1933 und der "Securities Exchange Act" von 1934. Über die Einhaltung dieser Gesetze wacht eine Wertpapieraufsichtsbehörde, die **Securities and Exchange Commission (SEC)**, die vom Bund zusätzlich mit der Autorität ausgestattet wurde, über diese Gesetze hinaus eigenständige Regeln zu erlassen. Besonders hinsichtlich materieller Rechnungslegungsregelungen delegierte die SEC die Normenentwicklungsaufgabe zunächst an die Berufsinstitution der Wirtschaftsprüfer in den USA. Seit 1973 ist eine private, von vielen Interessengruppen getragene Organisation, das sog. "**Financial Accounting Standards Board**" (FASB), für die Entwicklung von Rechnungslegungsnormen zuständig. D.h. im Klartext, die Normen zur externen Rechnungslegung werden in den USA primär auf privater, und nicht auf staatlicher Ebene geschaffen. Der Normenentwicklungsprozeß läuft ständig ab und ist durch induktives Ableiten der "Standards" aus der Rechnungslegungspraxis sowie der Möglichkeit einer direkten Beteiligung und Anhörung der Interessengruppen gekennzeichnet. Darüber hinaus kommt auch den Wirtschaftsprüfern bei der Entwicklung von Rechnungslegungsgrundsätzen entscheidende Bedeutung zu. Diese bestätigen nämlich durch ihr Testat, daß die im jeweiligen Jahresabschluß angewandeten Vorgehenweisen der Funktion und der Zielsetzung der Rechnungslegung entsprechen. Durch dieses Akzeptierten bestimmter Rechnungslegungspraktiken durch einen Wirtschaftsprüfer, vor allem bei Sachverhalten, die von offiziellen Normen nicht erfaßt sind, erhalten diese Praktiken ein gewisses Gewicht.

Bei häufigerer Wiederholung werden aus diesen einzelnen von Unternehmen gewählten Rechnungslegungsmethoden allgemein akzeptierte Rechnungslegungsgrundsätze. Die Gesamtheit der Rech-



- Common Law

- + Normenentwicklung durch einzelfallbezogene Gerichtsentscheidungen
- + Induktives Ableiten von Rechtsgrundsätzen
- + Staatliche Gesetzgebung nur in Ausnahmefällen

- Föderalistische Rechtsordnung

- + Einzelstaaten haben eigene Gesetzes- u. Rechtshoheit
- + Gesetzeshoheit des Bundes nur bei staatenübergreifenden Problemfeldern

- Civil Law

- + Normenentwicklung durch Gesetz
- + Deduktives Ableiten von Rechtsgrundsätzen
- + Richterrecht nur zur Interpretation von Gesetzen bzw. zum Ausfüllen von Gesetzeslücken

- Bundesstaatliche Rechtsordnung

- + Rechtsnormensetzung ist primär Aufgabe des Bundes
- + Einzelne Länder besitzen nur untergeordnete Gesetzes- und Rechtshoheit

# Entwicklung von Rechnungslegungsnormen

## USA

- Sowohl einzel- als auch bundesstaatliche Gesetze enthalten kaum Normen zur externen Rechnungslegung
- Normensetzung durch öffentliche (SEC) und private (FASB) Institutionen
- Induktives Ableiten der Rechnungslegungsnormen aus der Praxis durch Institutionen oder einzelne Wirtschaftsprüfer
- ständig ablaufender Normensetzungsprozeß, an dem Interessengruppen durch ein formalisiertes Verfahren aktiv teilnehmen können (dynamisch)
- GAAP umfassen das gesamte Normensystem der externen Rechnungslegung

GAAP

## Deutschland

- Sämtliche wesentliche Normen zur externen Rechnungslegung enthält das Handelsgesetzbuch
- Normenfestsetzung durch Legislative des Bundes
- Primär deduktives Ableiten der Normen aus der Funktion der Rechnungslegung
- Selten ablaufender Normensetzungsprozeß mit nur indirekter Beteiligungsmöglichkeit von Interessengruppen (statisch)
- GOB ergänzen die Gesetzesnormen

Gesetz + GOB

Normen

nungslegungsnormen, -grundsätze und allgemein anerkannten Rechnungslegungspraktiken, sprich das Regelsystem der externen Rechnungslegung in den USA, bezeichnet man als **Generally Accepted Accounting Principles** (GAAP).

In Deutschland sind sämtliche wesentlichen Rechnungslegungsnormen vom Gesetzgeber des Bundes erlassen und befinden sich im **Handelsgesetzbuch**. Die Normensetzung geschieht deduktiv aus der externen Rechnungslegung beigemessenen Funktion. Der Normensetzungsprozeß ist langwierig und läuft nur selten ab. Neben den Gesetzesvorschriften existieren die sog. **Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung (GoB)**, die ebenfalls Verpflichtungscharakter besitzen. Diese ergeben sich aus kaufmännischer Übung oder Rechtsprechung und ersetzen nicht die kodifizierten Normen, sondern ergänzen diese dort, wo aufgrund fehlender gesetzlicher Regelungen Rechtslücken bestehen. Das Normensystem in Deutschland besteht somit aus handelsrechtlichen Vorschriften und GoB.

#### **4. Funktionen der externen Rechnungslegung**

Die Generalnorm, sozusagen das Finalziel der externen Rechnungslegung in den USA, ist die **"fair presentation"** der wirtschaftlichen Situation des Unternehmens. Dabei sollen durch die Rechnungslegung Informationen geliefert werden, die primär für die am Kapitalmarkt auftretenden Eigenkapitalgeber für effiziente Investitionsentscheidungen nützlich sind; d.h. die gewährten Informationen sollten eine **"decision usefulness"** aufweisen. Die Rechnungslegung sollte folglich als Informationsinstrument mikro- als makroökonomisch zur effizienten Kapitallokation beitragen. Diese Informationen sollten nicht nur für aktuelle Eigentümer, sondern vor allem auch für potentielle Investoren von Nutzen sein. Deshalb ist die gesamte Rechnungslegung stark dynamisch geprägt und Ertrags- und Cash Flow-orientiert. Sie ist bestimmt, im wesentlichen dazu beizutragen, die zukünftigen Einkommensströme, die den Investoren vom jeweiligen Unternehmen zufließen werden, besser abschätzen und beurteilen zu können.

Insgesamt läßt sich die US-Rechnungslegung als stark kapitalmarktorientiert bezeichnen. Dies wird vor allem daran deutlich, daß die Beachtung der GAAP, d.h. des offiziellen Rechnungslegungsnormensystems, primär nur für börsennotierte Gesellschaften obligatorisch ist.

Gemäß der deutschen Generalnorm hat die Rechnungslegung dazu beizutragen, "ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage" zu zeigen. Ihr kommt neben der Funktion der Informationsgewärtung insbeson-

dere auch eine sog. Zahlungsbemessungsfunktionen zu, da die gesellschaftsrechtlinien Bestimmungen in Deutschland, die Bemessung der an die Eigentümer auszuschüttenden Beträge (Dividenden etc.) primär von dem im Jahresabschluß errechneten Gewinn abhängig machen. Diese Bemessungsfunktion der Ausschüttungen an die Eigenkapitalgeber prägt den Jahresabschluß in Deutschland in hohem Maße. Damit nicht zuviel Mittel dem Unternehmen von den Eigentümern entzogen werden können, was die Haftungssubstanz für die vom Unternehmen aufgenommenen Schulden schmälern würde, bestehen in Deutschland eine Reihe von Regelungen, die der Begrenzung, der an die Eigentümer ausschüttbaren Mittel und damit dem Gläubigerschutz dienen. Grundsätzlich läßt sich festhalten, daß die deutsche Rechnungslegung primär vom Gläubigerschutz und im Gegensatz zu den USA weniger vom Eigentümerschutz geprägt ist. Es steht im wesentlichen die vorsichtige, objektivierte Rechenschaftslegung über vergangene Entwicklungen und die momentane Situation des Unternehmens im Vordergrund. Die Darstellung der Sachverhalte ist eher statisch geprägt. Ein wichtiges Element ist die Darstellung des Vermögens, da hierdurch die Haftungssubstanz für die Gläubiger am besten beurteilt werden kann.

Somit ist festzuhalten, daß sich die Rechnungslegung in Deutschland im wesentlichen an der von der Unternehmensreform abhängigen Eigentümerhaftung bzw. -stellung orientiert. Deshalb wird im Handelsgesetzbuch auch zwischen allgemeinen Normen, die für alle Kaufleute gelten (§§238–263 HGB), und Spezialvorschriften, die zusätzlich (additiv) nur auf Kapitalgesellschaften (§§264–335 HGB) bzw. Genossenschaften (§§336–339 HGB) anzuwenden sind, differenziert. Dabei unterliegen aufgrund der ihnen immanenten Haftungsbegrenzung strengern und detaillierteren Vorschriften als Personengesellschaften und Einzelkaufleute.

### **Zentrale Rechnungslegungsgrundsätze**

Die Grundsätze der Willkürfreiheit, der Wahrheit, der Klarheit und der Vollständigkeit beziehen sich auf der durch die externe Rechnungslegung vermittelten Daten und gelten in USA und Deutschland gleichermaßen, da ohne sie ein Nutzen der Information für die Informationsempfänger nicht gegeben wäre. Unterschiede zwischen den beiden Ländern bestehen vor allem bei den Grundsätzen, die im besonderen Maße von den unterschiedlichen Zielsetzungen, "Entscheidungsrelevanz" auf der einen Seite und "vorsichtliche Gewinnermittlung" auf der anderen Seite, geprägt werden. So wird das Prinzip der Stetigkeit, d.h. der identischen Anwendung von Rechnungslegungsverhalten ("identische Abbildung von gleichen Sachverhalten") in den USA im Vergleich zu Deutschland viel strenger ausgelegt, da ohne dessen generelle Einhaltung der Vergleich von Rechnungsle-

gungsdaten über mehrere Perioden hinweg nicht sinnvoll möglich ist. Grundsätzlich hat in den USA jede Informationsgewährung über Perioden hinweg stetig zu erfolgen. In Deutschland gilt das Prinzip der Stetigkeit per Gesetz nur für die Anwendung von Bewertungsmethoden (z.B. planmäßige Abschreibung) und die formelle Darstellung von Sachverhalten im Jahresabschluß. Aufgrund der starken Orientierung der amerikanischen Rechnungslegung am Ziel der Ermittlung des wirtschaftlich "korrekten" Ertrags ergibt sich auch die Dominanz des **Prinzips der periodengerechten Erfolgsermittlung** für die gesamte Rechnungslegung. Dieses versucht, Erträge bzw. Aufwertungen der Periode ihrer wirtschaftlichen Verursachung zuzurechnen. Es zerfällt grundsätzlich in zwei Unterprinzipien, dem **Realisationsprinzip** für die Erträge und dem **Prinzip der sachlichen Abgrenzung** für die Aufwendungen. Bezüglich der zeitlichen Zuordnung der Aufwendungen (Grundsatz der sachlichen Abgrenzung) entsprechen sich die USA und Deutschland; bezüglich des Realisationsprinzips jedoch werden in den USA in einigen Fällen, z.B. bei langfristigen Fertigungsaufträgen und bei der Währungsumrechnung, die Erträge zeitlich früher erfaßt als in Deutschland.

Während das Vorsichtsprinzip, das den Kaufmann in Zweifelsfällen zu einer eher niedrigeren Darstellung seines Vermögens bzw. Gewinns verpflichtet, in Deutschland aufgrund des Gläubigerschutzes den dominierenden Grundsatz darstellt, kommt in den USA neben der periodengerechten Erfolgsermittlung vor allem dem Grundsatz des **"substance over form"** und dem der **"materiality"** große Bedeutung zu. Dies ergibt sich logisch aus dem Ziel, entscheidungsrelevante Daten für Investoren zu liefern. Gemäß des **"substance over form"** ist für die Beurteilung eines Sachverhaltens nicht die rechtliche Gestaltung (**"form"**), sondern dessen wirtschaftliche Wirkung maßgeblich (**"substance"**). Hieraus ergibt sich z.B., daß sich die Bilanzierung eines Vermögensgegenstandes nicht nach dem juristischen Eigentum, sondern nach dem wirtschaftlichen Eigentum richtet. Darüber hinaus prägt dieser Grundsatz die US-Rechnungslegung auch dadurch, indem man daraus ableitet, daß nicht die Form der Darstellung der Information, sondern die Informationsgewährung an sich für den externen Bilanzinteressenten primär entscheidend ist.

Nach dem Grundsatz der Wesentlichkeit (**"materiality"**) sind im amerikanischen Jahresabschluß nur solche Tatbestände und Sachverhalte zu berücksichtigen, die wesentlich sind, d.h. unter Beachtung aller im betreffenden Zeitpunkt maßgebenden Umstände durch ihre Offenlegung bzw. Berücksichtigung die Entscheidungsfindung einer relevanten Person möglicherweise beeinflussen würden. Darüber hinaus sind aufgrund dieses Prinzips Abweichungen von den GAAP bei der Erstellung des Jahresabschlusses zulässig, soweit hierdurch der Grundsatz der **"fair presentation"** nicht wesentlich beeinträch-

# Funktionen der externen Rechnungslegung

USA

Deutschland

"fair presentation"

Generalnorm

"ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- u. Ertragslage"

- Informationsfunktion
- Orientierung primär an Eigenkapitalgebern ("Eigentümerschutz")
- Entscheidungsrelevanz der Information ("decision usefulness") steht im Vordergrund
- Dynamisch, Ertrags- u. Cash-Flow-orientiert
- ➔ Kapitalmarktorientierung
- GAAP-Konformität ist primär nur für börsennotierte Gesellschaften obligatorisch

- Zahlungsbemessungs- und Informationsfunktion
- Orientierung primär an Fremdkapitalgebern ("Gläubigerschutz")
- Glaubwürdigkeit der Informationen steht im Vordergrund ("Vorsichtsprinzip"), Rechenschaftslegung u. objektivierte Zahlungsbemessung
- statisch, vermögensorientiert
- ➔ Orientierung an der von der Unternehmensrechtsform abhängigen Eigentümerhaftung bzw. -stellung
- GOB und ein Teil der Gesetzesnormen gelten für sämtliche Kaufleute. Darüber hinaus Spezialvorschriften insbesondere für Kapitalgesellschaften und Genossenschaften



# Steuerprinzipien und ihre Bedeutung

		USA	Deutschland
<b>Willkürfreiheit</b>		vergleichbare Bedeutung	vergleichbare Bedeutung
<b>Wahrheit</b>		vergleichbare Bedeutung	vergleichbare Bedeutung
<b>Klarheit</b>		vergleichbare Bedeutung	vergleichbare Bedeutung
<b>Vollständigkeit</b>		vergleichbare Bedeutung	vergleichbare Bedeutung
<b>Stetigkeit ("consistency")</b>		gilt sowohl hinsichtlich des Ansatzes, der Bewertung als auch des Ausweises	gilt nur für Ausweis und Bewertungsmethoden
Prinzip der periodengerechten Erfolgsermittlung ("accrual principle")	Realisationsprinzip ("realisation principle")	Es bestehen Ausnahmen zum generell gültigen Prinzip; z.B. bei langfristiger Fertigung, bestimmten Produkten des UV, Währungsumrechnung	strenge Auslegung
	Prinzip der sachlichen Abgrenzung ("matching principle")	vergleichbare Bedeutung	vergleichbare Bedeutung
<b>"Going concern principle"</b>		vergleichbare Bedeutung	vergleichbare Bedeutung
<b>Vorsichtsprinzip ("conservatism")</b>		dem "accrual principle" untergeordnete Bedeutung	zentrale Bedeutung
<b>"Substance over form"</b>		große Bedeutung	gilt nicht explizit als Grundsatz, besitzt jedoch implizit auch Gültigkeit
<b>Wesentlichkeit ("materiality")</b>		große Bedeutung	Bedeutung nur im Bereich verbaler Informationen im Anhang
<b>Maßgeblichkeitsprinzip ("principle of bindingness")</b>		Eigenständigkeit von steuerrechtlicher und wirtschaftlicher Gewinnermittlung	Enge Interdependenz zwischen steuerrechtlicher und handelsrechtlicher Gewinnermittlung

tigt wird. Das "materiality principles" ergibt sich logisch aus der Funktion der US-Rechnungslegung, da unwesentliche Informationen grundsätzlich auch nicht entscheidungsrelevant sind. In Deutschland spielen diese beiden Grundsätze, "substance over form" und "materiality" nur eine untergeordnete Rolle. Sie finden lediglich implizit und bedingt Anwendung. So gilt z.B. auch in Deutschland, daß das wirtschaftliche Eigentum an einem Vermögensgegenstand für dessen Bilanzierung verantwortlich ist.

Wesentlichkeitsüberlegungen spielen bei den verbalen Angaben zum Jahresabschluß eine Rolle, da der Gesetzgeber in §284 ff. HGB die Gewährung einiger bestimmter verbaler Informationen im Anhang davon abhängig macht, daß diese zur realistischen Darstellung der Unternehmenssituation wesentlich sind.

Ein bedeutender Unterschied zwischen den USA und Deutschland liegt im Zusammenhang und der materiellen Verflechtung der handelsrechtlichen und steuerrechtlichen Gewinnermittlung. Aufgrund des sog. **Maßgeblichkeitsprinzip** gelten die handelsrechtlichen Rechnungslegungsnormen in Deutschland auch für die Ermittlung des Gewinns zur Bemessung der Ertragsteuern. Darüber hinaus schlagen sich viele steuerrechtliche Vorschriften, i.d.R. steuerliche Vergünstigungen in Form von Sonderabschreibungen, auch in der Handelsbilanz nieder (**Prinzip der umgekehrten Maßgeblichkeit**), wodurch die wirtschaftliche Aussagefähigkeit des handelsrechtlichen Jahresabschlusses durchaus beeinträchtigt wird.

In den USA dagegen sind die Rechnungslegungssysteme und Gewinnermittlungen faktisch getrennt. Eine gegenseitliche Beeinflussung ist kaum gegeben. Dies trägt im Vergleich zu Deutschland zur Erhöhung des ökonomischen Aussagegewerts der Rechnungslegung bei.

## **6. Publizitäts- und Prüfungspflichten**

Eine Verpflichtung zur Veröffentlichung eines GAAP-konformen Jahresabschlusses und dessen Prüfung durch einen Wirtschaftsprüfer ergibt sich in den USA nicht aus dem Handels- oder Gesellschaftsrecht, sondern aus den Wertpapiergesetzen des Bundes und der Einzelstaaten sowie aus den Vorschriften der Wertpapieraufsichtsbehörde des Bundes, der SEC, bzw. einzelstaatlicher Börsenbehörden. Darüber hinaus kann sich eine solche Verpflichtung für ein Unternehmen auch aus in Kredit- oder Gesellschafterverträgen oder in der Satzung getroffenen Vereinbarungen ergeben.

In Deutschland dagegen verpflichtet das Handels- und Gesellschaftsrecht sämtliche **Kapitalgesellschaften** und **große Personengesellschaften** zur Veröffentlichung des Jahresabschlusses (§325 HGB; §9 PublG). Auch die Verpflichtung zur Durchführung einer Prüfung des Jahresabschlusses durch einen Wirtschaftsprüfer wird in diesen

Gesetzesquellen geregelt. Eine solche Prüfungspflicht besteht jedoch nur für Kapitalgesellschaften sowie für Personengesellschaften, die spezifische Größenkriterien überschreiten (§316 HGB; §6 PubkG). Personengesellschaften und Einzelkaufende, die die Größenkriterien des Publizitätsgesetzes unterschreiten, sind zwar zur Erstellung eines Jahresabschlusses verpflichtet, müssen diesen aber weder veröffentlichen noch prüfen lassen.

Liegt ein wirtschaftlicher Unternehmensverbund mehrerer rechtlich selbständiger Unternehmen, d.h. ein Konzern vor, so hat das Mutterunternehmen gemäß SEC-Vorschriften und GAAP lediglich einen Konzernabschluß zu veröffentlichen. Eine wie in Deutschland bestehende Verpflichtung zur parallelen Veröffentlichung von Einzel- und Konzernabschluß besteht nicht. Auch der primären Eigentümerorientierung der Rechnungslegung in den USA und der auf die Haftungssicherung abzielenden Gläubigerorientierung der deutschen Rechnungslegung.

## 7. Instrumente des Jahresabschlusses

Ein GAAP-konformer Jahresabschluß in den USA besteht aus folgenden fünf Teilen:

- \* Gewinn- und Verlustrechnung ("income statement")
- \* Bilanz ("balance sheet")
- \* Kapitalflußrechnung ("statement of cash flows")
- \* Entwicklung des Eigenkapitals ("statement of owners'equity")
- \* verbale Erläuterung ("notes")

Der Jahresabschluß einer Kapitalgesellschaft in Deutschland besteht dagegen nur aus drei Teilen:

- \* Bilanz
- \* Gewinn- und Verlustrechnung
- \* Anhang

Das zentrale Instrument des amerikanischen Jahresabschlusses ist die Gewinn- und Verlustrechnung. Sie wird als wesentlicher Informationslieferant zur Abschätzung zukünftiger Cash Flows des Unternehmens an die Eigentümer gesehen. Die Bilanz dient weniger als Vermögensstatus, sondern primär der Darstellung der Liquiditätssituation des Unternehmens zur Beurteilung des mit einer Beteiligung verbundenen finanziellen Risikos. Ihr kommt in den USA eine untergeordnete Bedeutung zu. Eigentliches Instrument zur Beurteilung der dynamischen Liquidität ist die Kapitalflußrechnung, das "statement of cash flow", in dem Finanzmittelquellen den Finanzmittelverwendungen gegenüber gestellt werden. Die Orientierung der externen Rechnungslegung an den Eigenkapitalgebern spiegelt sich auch im "statement of owners'equity" wider, das die Entwicklung der Eigenkapitalpositionen über mehrere Jahre hinweg aufzeigt und

somit die Veränderung des Wertes der Eigentümeransprüche deutlich macht. Eine solche Aufstellung fehlt in deutschen Jahresabschlüssen. Dort findet sich lediglich eine sog.

**Gewinnverwendungsrechnung**, aus der einerseits der den Rücklagen zugeführte Teil und andererseits der an die Eigentümer auszusüttende Teil des Jahresgewinns des Unternehmens erkennbar wird.

Zur Erfüllung der Informationsfunktion des Jahresabschlusses hat der Jahresabschluß sowohl in den USA als auch in Deutschland verbale Erläuterungen zu den in den Rechenwerken enthaltenen Daten sowie zusätzliche Informationen in Form eines sog. **Anhangs** ("notes") zu enthalten. In Deutschland sind Personengesellschaften von der Veröffentlichung eines Anhangs befreit.

In Deutschland stellt die Bilanz das zentrale Instrument eines Jahresabschlusses dar. Sie dient vor allem der Beurteilung der Vermögenslage eines Unternehmens, der vor allem im Hinblick auf das zur Verfügung stehende Haftungspotential für Gläubiger eine große Bedeutung zukommt. Diese Dominanz der Bilanz gegenüber der Gewinn- und Verlustrechnung, die als Nebenrechnung zur Bilanz betrachtet wird, macht die im Gegensatz zu den USA relativ starke statische Ausprägung der Jahresabschlußerstellung in Deutschland deutlich. Dies zeigt sich u.a. auch daran, daß gemäß Handelsgesetzbuch eine Kapitalflußrechnung kein Pflichtbestandteil des Jahresabschlusses ist. Von einem Teil deutscher Unternehmen wird eine solche Rechnung freiwillig in den Jahresabschluß aufgenommen.

Nachfolgend wird lediglich noch auf wesentliche Unterschiede in der Bilanzerstellung eingegangen.

## **8. Gestaltung der Bilanz**

### **8.1. Bilanzgliederung**

Wie eben erwähnt, besteht die Funktion der Bilanz in den USA nicht wie in Deutschland in der Darstellung der momentanen Vermögenslage, sondern sie wird als Instrument zur Beurteilung der Liquidität gewertet. Hieraus ergibt sich auch die strenge Gliederung der Vermögens- und Schuldenpositionen nach deren Fristigkeit ("**Liquiditätsgliederungsprinzip**"). Im Gegensatz zu Deutschland, wo zunächst das langfristige und dann das kurzfristige Vermögen dargestellt wird, beginnt die Aktiv-Seite einer amerikanischen Bilanz zunächst mit den flüssigen Mitteln und endet mit den Grundstücken. Auf der Passivseite vernäht es sich entsprechend, was zur Folge hat, daß – gemessen an der Restlaufzeit – die kurzfristigen vor den langfristigen Verbindlichkeiten und diese vor dem Eigenkapital ausgewiesen werden. Für die Abgrenzung zwischen Umlauf- und Anlagevermögen bzw. zwischen kurz- und langfristigem Kapital gilt in den USA die Bindungsdauer von einem Jahr, es sei denn der

# Publizitäts- und Prüfungspflichten

## USA

Veröffentlichung eines GAAP-konformen Jahresabschlusses und dessen Prüfung ergibt sich aus

- den Wertpapieraufsichtsgesetzen des Bundes und der Einzelstaaten sowie aus Vorschriften der Wertpapieraufsichtsbehörde des Bundes (SEC) bzw. einzelstaatlichen Börsenbehörden

oder faktisch aus

- mit Gläubigern vereinbarten Vertragsbestimmungen bzw. aus Satzungsbestimmungen oder freiwillig,

nicht jedoch aus Handels- oder Gesellschaftsrecht.

Liegt ein Konzern vor, so wird ein Konzernabschluß veröffentlicht, ein zusätzlicher Einzelabschluß muß nicht publiziert werden.

## Deutschland

Sämtliche Kapitalgesellschaften und große Personengesellschaften unterliegen einer Veröffentlichungspflicht (§ 325 HGB; § 9 PubliG). Die Prüfungspflicht durch einen Wirtschaftsprüfer besteht dagegen nur für Kapitalgesellschaften sowie für Personengesellschaften, die spezifische Größenkriterien überschreiten (§ 316 HGB; § 6 PubliG).

Liegt ein Konzern vor, so muß sowohl ein Einzel- als auch ein Konzernabschluß publiziert werden.

“normal operating cycle”, worunter man die durchschnittliche betriebstypische Zeitdauer zwischen dem Erwerb der Rohmaterialien und dem Barerlös aus dem Verkauf der Fertigprodukte versteht, ist länger als ein Jahr. In einem solchen Fall gilt dieser als Maßstab für die Charakterisierung von kurz- bzw. langfristigen Bilanzpositionen. In Deutschland ist die Abgrenzung nicht so detailliert festgelegt, jedoch geht man i.d.R. ebenfalls von einem Jahr aus. Die amerikanische Abgrenzung ermöglicht im Vergleich zu Deutschland aufgrund der Fristenkongruenz zwischen dem kurzfristigen Vermögen und den kurzfristigen Verbindlichkeiten und vor allem der Berücksichtigung des unternehmenstypischen “operating cycle” eine genauere und unternehmensindividuellere Liquiditätsbeurteilung.

Eine Mindestgliederung ergibt sich in den USA nur aus den Vorschriften der Wertpapieraufsichtsbehörde SEC. Diese ist jedoch weniger detailliert als jene, die durch §266 HGB in Deutschland für Kapitalgesellschaften vorgeschrieben ist. Grundsätzlich liegt es in den USA zumeist in der Entscheidungsfreiheit des Bilanzierenden, ob er wesentliche Bilanzpositionen expliziert in der Bilanz oder in den “notes” ausweist (Wirkung des Grundsatzes des “substance over form”).

## 8.2. Bilanzansatz

Der wesentliche Unterschied liegt hier in den in die Bilanz aufzunehmenden Bestandteile sowie deren Behandlung. Eine amerikanische Bilanz besteht aus drei Elementen, “assets” (Vermögen) auf der Aktivseite und “liabilites” (Schulden) und “owners’ equity” (Eigenkapital) auf der Passivseite. In Deutschland gibt es dagegen neben diesen noch die sog. Bilanzierungshilfen, die Rückstellungen und die Rechnungsabgrenzungsposten. Die Definition von “assets” und “liabilites” ist jedoch so breit ausgelegt, daß sie diese in Deutschland explizit neben den Vermögensgegenständen und Schulden definierten bilanzierungsfähigen Tatbestände bis auf wenige Ausnahmen mit einschließen. Der zentrale Unterschied liegt in der Tatsache, daß alle Sachverhalte bzw. Tatbestände, die unter die Definition von “assets” und “liabilites” fallen, in die Bilanz aufgenommen werden müssen, wo hingegen in Deutschland sowohl für bestimmte Vermögensgegenstände als auch für die Bilanzierungshilfen ein Bilanzansatzwahlrecht gilt.

Die Definition der Vermögensgegenstände (“assets”) in den USA stellt auf “probable future economics benefits” ab. Zentrales Merkmal eines zu bilanzierenden Gegenstandes ist also dessen zukünftige Nutzenstiftung, was ebenfalls eine gewisse dynamische Ausrichtung zum Ausdruck bringt. Wie bereits erwähnt, ist für die Zuordnung des Vermögensgegenstandes wie in Deutschland nicht

# Instrumente des Jahresabschlusses

## USA

### GAAP, SEC-Vorschriften

untergeordnete  
Bedeutung  
(Instrument zur  
Liquiditätsbeurteilung)

zentrale Bedeutung  
(Instrument zur Ab-  
schätzung zukünftiger  
Cash Flows)

große Bedeutung  
(Instrument zur Ab-  
schätzung zukünftiger  
Cash Flows)

zunehmende  
Bedeutung  
(Instrument zur Ab-  
schätzung der  
Eigentümerposition)

große Bedeutung  
(Instrument zur Er-  
läuterung der Rechen-  
werke sowie zur Ge-  
währung zusätz-  
licher Informationen)

**Bilanz**  
("balance sheet")

**Gewinn- u.  
Verlustrechnung**  
("income statement")

**Kapitalflußrechnung**  
("statement of  
cash flows")

**Entwicklung des  
Eigenkapitals**  
("statement of  
owners' equity")

**Anhang**  
("notes")

## Deutschland

### Par. 264 Abs. 1 HGB

zentrale Bedeutung  
(Instrument zur Be-  
urteilung der  
Vermögenslage)

untergeordnete  
Bedeutung  
(Instrument zur Be-  
urteilung der  
Ertragslage)

kein Pflichtbestand-  
teil des Jahres-  
abschlusses

Findet nur in Form  
einer Gewinnver-  
wendungsrechnung  
Anwendung

zunehmende Bedeutung  
(Instrument zur Er-  
läuterung der Rechen-  
werke sowie zur Ge-  
währung zusätz-  
licher Informationen)

P.S. Bei Personengesellschaften  
besteht Jahresabschluß nur  
aus Bilanz u. GuV (§ 242 HGB)

das juristische, sondern das wirtschaftliche Eigentum maßgebend.

Selbsterstellte immaterielle Vermögensgegenstände (*"intangible assets"*), die losgelöst vom Unternehmen einen Wert besitzen (z.B. selbsterstellte Patente), unterliegen in den USA einem Aktivierungswahlrecht (hierbei handelt es sich um das einzige Aktivierungswahlrecht in den USA). In Deutschland dürfen sie nicht als Vermögensgegenstand angesetzt werden.

Als Schulden (*"liabilities"*) gelten *"probable future sacrifices of economic benefits"*. Sie umfassen also sämtliche Leistungsverpflichtungen eines Unternehmens die auf Sachverhalte der Vergangenheit beruhen und schließen somit die Positionen *"Verbindlichkeiten"*, *"Rückstellungen"* und *"passive Rechnungsabgrenzungsposten"* einer deutschen Bilanz ein. Aus dieser Definition folgt, daß im Gegensatz zu Deutschland nur für Verpflichtungen gegenüber Dritten eine Rückstellung passiviert werden kann. Wahrscheinlich eintretende zukünftige Ausgaben, die sich nicht aus einer Forderung eines Dritten ableiten lassen (sog. Aufwandsrückstellungen), sind in den USA nicht passivierbar (in Deutschland können solche Aufwandsrückstellungen zum Teil erfasst werden; vgl. §294 HGB).

Darüber hinaus ist anzumerken, daß es in den USA aufgrund des spezifischen Systems der Finanzierung der Betriebsrenten über Pensionskassen keine, mit jenen in Deutschland vergleichbaren Pensionsrückstellungen gibt.

Es ist festzuhalten, daß in den USA, im Vergleich zu Deutschland, durch das Fehlen von Ansatzwahlrechten, der Gestaltungsspielraum der Bilanz und damit auch der Spielraum der Gewinnermittlung stark eingeschränkt ist. Dies ist eine klare Konsequenz der Generalnorm der *"fair presentation"*. Ebenso ergibt sich daraus zwangsläufig die Tatsache, daß grundsätzlich dem Problem des Bilanzansatzes, d.h. der Frage, was in eine Bilanz aufgenommen wird, relativ wenig Bedeutung beigemessen wird. Im Vordergrund steht die Informationsgewährung. Wie und wo die Information gegeben wird, ist zweitrangig.

### 8.3. Bilanzbewertung

Wie in Deutschland, so sind auch in der amerikanischen Bilanzierungspraxis die *historischen Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten* zum Zeitpunkt des Erwerbs eines Vermögensgegenstandes der zentrale Bewertungsmaßstab auf der Aktivseite. Dies aus drei Gründen. Zum einen spiegeln die historischen Kosten die ursprüngliche Einschätzung des zukünftigen Nutzens eines Vermögensgegenstandes wieder. Zum anderen ist dieses Vorgehen auch aus dem Grundsatz des *"going concern"* ableitbar, da eine Bewertung zu Verkaufspreisen, verstanden als Liquidationswerte, bei unterstellter Unternehmensfortführung logisch zwangsläufig ausscheidet. Darüber hinaus sind



# Bilanzgliederung

## USA

### Balance Sheet

Current assets	Current liabilities
	Long term debts
Noncurrent assets	Stockholders' equity

Abgrenzungskriterium von  
 "current" und "noncurrent":  
 Bindungsdauer < 1 Jahr oder  
 < "normal operating cycle"

Ausweis wenig detailliert

Orientierung an der Darstellung der  
 Liquiditätssituation, Finanzstruktur

## Deutschland

### Bilanz

Anlagevermögen	Eigenkapital
Umlaufvermögen	Fremdkapital

Abgrenzung von Anlage- und  
 Umlaufvermögen nicht genau  
 bestimmt; in der Regel:  
 Bindungsdauer < 1 Jahr

Ausweis detailliert

Orientierung an der Darstellung der  
 Vermögenslage

# Bilanzansatz

## USA

- Vermögensgegenstände ("assets") und Schulden ("liabilities") sind bilanzierungspflichtig
  
- Breite, dynamische Definition der "assets" und "liabilities"; zentrales Merkmal "future economic benefit" bzw. "future economic sacrifice" (Umfassen auch Abgrenzungsposten)
  
- Keine Ansatzwahlrechte (Ausnahme: selbsterstellte immaterielle Vermögensgegenstände)
  
- Restriktive Rückstellungsbildung (Reine Aufwandsrückstellungen sind nicht passivierbar)

➡ starke Einengung der Gestaltungsspielräume



**Entscheidungsrelevanz der Information (Eigentümerschutz)**

## Deutschland

- Vermögensgegenstände, Schulden, Rückstellungen, Abgrenzungsposten und Bilanzierungshilfen sind bilanzierungsfähig
  
- Enge, statische Definition von Vermögensgegenständen und Schulden
  
- Ansatzwahlrechte für Bilanzierungshilfen und bestimmte Vermögensgegenstände
  
- bestimmte Aufwandsrückstellungen sind passivierbar

➡ beträchtliche Gestaltungsspielräume, Legung stiller Reserven



**Vorsichtsprinzip (Gläubigerschutz)**

historische Kosten objektiv meßbar und vertrauenswürdig.

In Deutschland wird die Bewertung zu historischen Kosten zu meist aus dem Vorsichtsprinzip heraus begründet.

Bezüglich der Definition der Bewertungsmaßstäbe besteht hinsichtlich der **Anschaffungskosten** zwischen den beiden Ländern im wesentlichen kein Unterschied. Anders jedoch bei den **Herstellungskosten** (Bewertungsmaßstab für die selbsterstellten Vermögensgegenstände), die in den USA sämtliche Material- und Fertigungskosten (d.h. Einzel- und Gemeinkosten) beinhalten. In Deutschland besteht ein Wahlrecht zwischen Vollkosten- und Teilkostenbewertung.

In den USA gilt auf der Aktivseite, wie in Deutschland, ein **Niederstwertprinzip**, das zur Folge hat, daß bei Existenz eines niedrigeren beizulegenden Wertes eines Vermögensgegenstandes zum Bilanzstichtag, dieser niedrige Wert anzusetzen ist (**Prinzip des "lower of cost or market"**). Generell besteht in den USA jedoch im Gegensatz zu Deutschland keine allgemeine Regel für die Anwendung dieses Prinzips für alle Vermögensgegenstände, sondern es ist gemäß GAAP von Position zu Position unterschiedlich auszuüben. Das deutsche HGB beinhaltet einheitliche Regelungen zur Anwendung des Niederstwertprinzips innerhalb der Blöcke "Anlage-" bzw. "Umlaufvermögen". Ähnlich verhält es sich mit der **Wertaufholung**, sprich der Zuschreibung eines Wertes nach Wegfall des Grundes für eine in früheren Perioden vorgenommene außerplanmäßige Abschreibung.

Nachfolgende Übersicht soll nochmals die wesentlichen Merkmale der amerikanischen externen Rechnungslegung zusammenfassen, die sich insbesondere aus deren Kapitalmarktorientierung ergeben.

## LITERATURVERZEICHNIS

- Haller A. Die Grundlagen der externen Rechnungslegung in den USA, 2. Auflage. Stuttgart, 1991.
- Sonnemann E. (Hrsg.) Rechnungslegung, Prüfung, Wirtschaftsrech.t und Steuern in den USA. Wiesbaden, 1989.
- Treyer O. Amerikanisches Finanzial Accounting. Zürich, 1986.
- Jung W. US-amerikanische und deutsche Rechnungslegung. Düsseldorf, 1979.

## **Wesentliche Besonderheiten der US-Rechnungslegung im Bereich der Bilanzbewertung**

- **Abweichen vom Grundsatz der Einzelbewertung:** Bei Wertpapieren des Umlauf- und Anlagevermögens werden Niederstwert- und Wertaufholungsprinzip nicht auf einzelne Papiere, sondern auf das gesamte jeweilige Wertpapierportfolio des Unternehmens angewandt. Diese Portfoliobewertung ist in Deutschland unzulässig.
  - **Abweichen von der generellen Bewertung zu historischen Kosten:** Bestimmte Vorratsgüter, nämlich solche, bei denen eine unmittelbare Vermarktbarkeit zu fixen Börsenpreisen oder staatlich garantierten Mindestpreisen gegeben ist (z.B. Edelmetalle, landwirtschaftliche Produkte u.ä.), werden grundsätzlich zu Marktpreisen am Bilanzstichtag bewertet. In Deutschland gilt diese Ausnahme nicht.
  - **Wertaufholungsverbot im Bereich des Vorratsvermögens.** In Deutschland gilt Wertaufholungswahrscheinlichkeit.
  - **Anwendung der Equity-Methode:** Auch bei der Bewertung von Beteiligungen (20% - 50%) im Einzelabschluß. In Deutschland nur im Konzernabschluß.
  - **Maßstab für die außerplanmäßige Abschreibung im Sachanlagevermögen:** Nicht wie in Deutschland beizulegender Wert, sondern die Minderung des Nutzenpotentials des Gegenstandes (eingeschränkte Anwendung des Niederstwertprinzips).
  - **Bewertung der Verbindlichkeiten:** Nicht wie in Deutschland zum Rückzahlungsbetrag, sondern grundsätzlich zum Barwert der Schuld. Darüberhinaus fehlt im Gegensatz zu Deutschland ein dem Niederstwertprinzip auf der Aktivseite analoges Höchstwertprinzip auf der Passivseite.
  - **Generelle Bewertung von Fremdwährungspositionen zum Stichtagskurs:** In Deutschland Gültigkeit des Niederstwertprinzips.
- ==> **Dominanz der "fair presentation" in den USA:** --> Wenig konkrete Bewertungswahrscheinlichkeiten.
- ==> **Dominanz des "Vorsichtsprinzips" in Deutschland:** --> Möglichkeiten zur Legung stiller Reserven aufgrund zahlreicher Bewertungswahrscheinlichkeiten und dem Höchstwertprinzip auf der Passivseite.

## **Zentrale Auswirkungen der Kapitalmarktorientierung der externen Rechnungslegung in den USA**

- Funktion: **Fair Presentation:**      -> entscheidungsrelevante Information  
   -> verlässliche Information
  - Publizitäts- und Prüfungspflicht ergibt sich primär aus Wertpapier- und Börsenrecht;
  - Rechnungslegungsinformationen sind primär für die Eigentümer bestimmt:
    - > Orientierung am "shareholder value" des Unternehmens,
    - > Jahresabschluß ist Cash-Flow-orientiert,
    - > Angabe der Earnings per Share im Einzelabschluß,
    - > Veröffentlichung des Statement of Owners' Equity.
  - Informationen des Jahresabschlusses sollen Investitionsentscheidungen unterstützen:
    - > Zentrales Prinzip: Periodengerechte Erfolgsermittlung,
    - > Große Bedeutung der Vergleichbarkeit der Rechnungslegungsdaten, der Grundsätze des "substance over form" und des "materiality",
    - > Zusatzinformationen in den "notes",
    - > Erfolgspaltung in der Gewinn- und Verlustrechnung,
    - > Keine Bilanzierungs- und wenige Bewertungswahlrechte (enger bilanzpolitischer Spielraum),
    - > Dynamische Ausrichtung der Bilanzierung,
    - > Trennung zwischen steuerlicher Rechnungslegung und GAAP,
    - > Jahresabschlußerstellung primär für den Konzern als wirtschaftliche Einheit,
    - > Externe Rechnungslegung dient im starken Maße als Public Relations Instrument zur Kapitalakquisition,
    - > Kurzfristige Orientierung, da Quartalsberichterstattung und Quartalsausschüttungen.
  - Bildung stiller Reserven spielt nur eine geringe Rolle. Gründe:
    - \* der ermittelte Gewinn ist nicht primäre Bemessungsgrundlage für die tatsächliche Ausschüttung an die Aktionäre,
    - \* der Gewinn ist nicht Bemessungsgrundlage für die Steuern,
    - \* stille Reserven widersprechen der "fair presentation",
    - \* geringe Bedeutung des Vorsichtsprinzips,
    - \* zur Akquisition von notwendigem Kapital ist die Darstellung der Ertragskraft des Unternehmens wichtig.
- = = = > Gewinne amerikanischer Unternehmen sind tendenziell höher als diejenigen deutscher Unternehmen**

# AKTSIASELTSIDE ARENGUST JA RAAMATUPIDAMISARVESTUSE ERISUSEST

Karin Hörrak

Aktsiaselts on kapitaliomanike koondis, mis tegutseb põhikirja alusel juriidilise isiku õigustes kasumi saamise eesmärgil. Aktsiaselts rajaneb aktsionäride osamakseist moodustatud aktsiakapitalil. Aktsiaseltsid jagunevad kinnisteks ja lahtisteks. Kinnise vormi puhul kuuluvad aktsiad ainult asutajale, neid ei müüda; avatud vormi puhul aga müüakse ja ostetakse aktsiaid vabalt.

Esimesed aktsiaseltsid asutati 17. sajandi alguses. Esimestena märgitakse 1600. a. asutatud Inglise Ida-India Kompaniid ja 1602. a. asutatud Hollandi Ida-India Kompaniid [1]. Tol ajal asutatud aktsiaseltsid olid peamiselt kaubanduskompaniide vormis tegutsenud seltsid. Tekkis vajadus koondada kaupmeeste finantsvahendid, vahetada geograafia- ja meresõidulast informatsiooni ning jagada riski, mis kaugete meretaguste kaubareisidega paratamatult kaasnes.

Järgmise faasi jõudis aktsiaseltside areng 18. sajandi algul alanud tööstusliku pöörde käigus. Masinsuurtootmise tekkes ja arengus oli aktsiakapitalil oluline osa.

Massiliselt hakati aktsiaseltsi looma 19. sajandi alguses. Tekkis vajadus riikliku seadusandluse järele. Esimeseks seaduseks oli 1807. a. Prantsusmaal vastu võetud *CODE DE COMMERSE*. See sai aluseks hiljem koostatud aktsiaseltside seadustele. Venemaal hakkas kehtima 1836. a. vastu võetud aktsiaseltsi seadus. Eesti aktsiaseltsi seadus oli viimase mugandatud tõlge ning see võeti vastu 1920 a. Eestis asutatud esimesed aktsiaseltsid olid Narva Manufaktuuri Kompanii (1836. a.), Kreenholmi Manufaktuuri Osaühisus (1857. a.), Balti Raudteede Selts (1868. a.) ja Kaubalaevaselts "Linda" (1879. a.) [2].

Alates 1. jaanuarist 1990 kehtib Eesti Vabariigis Eesti NSV Ministrite Nõukogu 23. novembri 1989. a. määrusega nr. 385 kinnitatud "Aktsiaseltsi põhimäärus". See määrus sätestab uute aktsiaseltside moodustamise ja võimaldab erinevate omandivormide ühtesulamist ning üksikisiku kaasatõmbamise majandusellu.

Aktsiaseltsid on taastatud Eesti Vabariigis veel uus, kuid lootustandev ja turumajandusele üleminekul paindlik, riiklikku omandit ümberkujundav ettevõtlu vorm.

Kui riigiettevõttest on otsustatud moodustada aktsiaselts, tuleb kindlaks määrata:

- firma aktsiakapitali suurus;
- väljaantavate aktsiate liigid, nominaalväärtus ja hulk;
- aktsiate eest tasumise kord;
- loodetav kasum ja dividendid.

Vastavalt "Aktsiaseltsi põhimäärusele" on võimalik välja anda põhiaktsiaid, mille nominaalväärtus on 1000.- või selle kordne. Igal sellise aktsia omanikul on üks hää ja nende summa moodustab aktsiaseltsi aktsiakapitali. Aktsiaselts vastutab oma kohustuste täitmise eest kogu talle kuuluva varaga. Aktsionäride vastutus aktsiaseltsi kohustuste täitmise eest on piiratud nende omanduses olevate aktsiate nominaalväärtusega.

Firma müüb aktsiaid siis, kui tekib vajadus täiendava raha järele, näiteks kui tekib võimalus firmat laiendada. Firma saab sel teel küll raha juurde, kuid seniste omanike osatähtsus väheneb.

Kapitalistlike riikide firmadel on aktsiate müügi puhul võimalus noteerida aktsiaid börsil. Börsilt saab sama arvu aktsiate eest rohkem kapitali, sest enampakkujate ring on piiramatu. Samas riskivad algsed omanikud sellega, et firma väljub nende kontrolli alt, sest aktsionäre pole võimalik valida – saab see, kes rohkem maksab. Kui börsil aktsiatega kaubeldakse, ei saa firma, kes nad välja laskis, tehingute pealt sentigi. Firma täiendab oma kapitali ainult siis, kui aktsia lastakse müüki esimest korda. Aktsiakurssi, s.o. väärtpaberi päevahinda börsil peetakse küllaltki objektiivseks indikaatoriks, mis näitab, kui hästi firmal läheb. Juhtkonnal tuleb seda arvestada.

Aktsiad on tänuväärne investeerimisobjekt. Potentsiaalne tulu on palju suurem kui pangast protsentidena saadav tulu. Aktsiate puhul võib tulu saada kahest allikast:

- dividendidest aktsia valdamise jooksul;
- aktsia müügist ostuhinnast kõrgema hinnaga.

Kummale põhisuunale panus teha, on iga investeerija otsustada. Kui eesmärgiks on oma kapitali kiire tagasisaamine, siis tuleks valida tuluaktsiad, kus firma maksab suurema osa kasumist dividendidena kätte. Kui aga pole kiiret, siis kasvuaktsiad, kus firma investeerib kasumi firmasse tagasi, et seda laiendada või tugevdada.

Aktsiaseltside raamatupidamine lähtub nii nagu teisedki ettevõtluse vormid Eesti valitsuse poolt 6. juulil 1990. a. määrusega nr. 142 kinnitatud "Raamatupidamise põhimäärusest". Siiski on aktsiaseltside raamatupidamises mõningaid erinevusi, võrreldes teiste ettevõtluse vormidega. Need seisnevad aktsiakapitali arvestuses, arveldustes aktsionäridega, dividendide ja põhivara arvestuses.

Aktsiaseltsis kasutatakse kontot 85 kui "Aktsiakapitali kontot". Muud ettevõtted, olenemata omandivormist, kajastavad kontol 85 "Põhikirjafond" omakapitali suurust. Kui riigiettevõtte alustab oma

tegevust, siis kinnitatakse talle põhikirjafond ettevõtte põhikirjas näidatud ulatuses, mida hiljem suurendatakse mitme allika (lõpetatud kapitaalvahetused, põhivara tasuta saamine, omakäibevahendid jne.) arvel.

Erinevalt riigiettevõttest kajastab aktsiaselts kontrol 85 oma aktsiakapitali suurust. Kuidas moodustub aktsiakapital? Kui aktsiaselts on moodustatud, siis on võimalik teha järgmisi sissemaksid aktsiate katteks:

- aktsiad ostetakse välja rahaliste vahenditega;
- aktsionäri osamaksuks on materiaalsed väärtused, sh. hooned, seadmed, masinad, materjalid või väikevahendid;
- aktsionär teeb sissemaks immateriaalsete aktivitega.

Kui aktsionär märgib algul aktsiad ära, aga maksab tulevikus, siis astub ta aktsiaseltsi võlaga, s.t. selle summaga, mis ta on märkinud, aga maksnud ei ole. Aktsiate märkimine on lepingu sõlmimine, millega asutajad kohustuvad välja andma aktsiaid ja märkijad kohustuvad tasuma nende eest asutamislepingus kindlaksmääratud summa.

Aktsiaseltsi loomisel moodustatava aktsiakapitali suurus on püsiv. Aktsiakapitali suurus muutub vaid siis, kui aktsiaseltsi üldkoosolek otsustab seda suurendada või vähendada. Erinevalt riikliku ettevõtte põhikirjafondist ei ole aktsiakapital seotud põhivara arvestusega.

Aktsiate arvestust peetakse kontrol 56 "Muud rahalised vahendid" või kontrol 58 "Pikaajalised investeeringud". Nii suurendatakse konto 56 allkontot "Aktsionäridelt tagasi ostetud isiklikud aktsiad" aktsiate osas, mis aktsiaselts on aktsionäridelt tagasi otnud nende hilisemaks edasimüügiks. Selliste aktsiate kohta koostatakse nimekiri, kus näidatakse aktsia liik, number, nominaalväärtus.

Aktsiate annulleerimise puhul vähendatakse aktsiakapitali ja samuti kontrol 56.

Kontrol 58 "Pikaajalised finantsinvesteeringud" näidatakse teiste ettevõtete väärtapabereid, riigi- ja munitsipaalorganite siselaenuobligatsioone, osavõttu välismaa ettevõtete kapitalist jm.

Aktsiaseltsi üldkoosolek otsustab, kas aktsiate müügihinna tõsta või vähendada. Kui aktsiaselts müüb oma aktsiad nominaalväärtusest kõrgemate hindadega, siis vahe müügihinna ja nominaalväärtuse vahel arvestatakse konto 88 allkontol "Emissiooni tulud".

Aktsiaseltsi üldkoosolek otsustab ka puhaskasumi jaotamise, sh. dividendide protsendi, fondide moodustamise. Dividendid on aktsiaseltsi kasumist aktsionäridele perioodiliselt makstav osatulu, makstakse puhaskasumi arvelt proportsionaalselt aktsiate arvuga. Muude ettevõtlusvormide puhul dividendi mõistet ei kasutata. Kui dividende arvestatakse aktsiaseltsis töötavatele aktsionäridele, siis



kajastatakse seda kui võlgnevuse suurenemist arvelduses töötajatega ja kui finantskulu suurenemist. Sotsiaalmaksu ja kinnipidamiste arvestuses lähtutakse Eesti Vabariigi seadustest ja määrustest. Dividendid maksustatakse koos teiste sama kuu väljamaksetega. Saadud dividendide maksustamisel tulumaksuga vähendatakse arvutatud tulumaksu ettevõtte poolt makstud ettevõtte tulumaksu võrra. Kui aga dividende arvestatakse väljaspool aktsiaseltsi olevatele aktsionäridele ja juriidilistele isikutele, siis kajastatakse seda kui finantskulu suurenemist ja samuti kontrol 75 "Arveldused aktsionäridega" kui võlgnevuse suurenemist.

Aktsiaseltsis on põhivarade arvestus lihtsam kui riigiettevõttes. Aktsiaseltsis ei kasutata tavaliselt kontrol 33 "Kapitaalmahutused". Põhivara soetamisel võetakse see arvele kontrol 01 "Põhivara", kusjuures aktsiakapitali (konto 85) soetatud põhivara maksumuse võrra ei suurendata.

Riiklikud ettevõtted moodustavad väga mitmesuguseid fonde, sh. amortisatsioonifondi, kuhu kantakse arvestatud amortisatsioonisummad. Need summad näidatakse samuti kulumi kontrol. Aktsiaseltsis amortisatsioonifondi ei moodustata, arvestatud amortisatsioonisummad kantakse kohe kulumiks:

Turumajandusele ülemineku perioodil on tõusnud huvi aktsiaseltside vastu. Aktsiaseltside näol saab ühiskond seni puudunud võimaluse ebaefektiivselt rakendatud raha ümberpaigutamiseks parimaid tulemusi tagavatesse valdkondadesse. Vahendite valdajal on võimalik oma aktsiate paigutamisega ettevõtetesse saada suurt kasumit vähese vastutusega ja ilma isikliku kaastõõta.

## KIRJANDUS

1. Aktsiaselts // ENE. 1985. 1. kd. Lk. 116.
2. Samas.

Tartu Ülikooli toimetised

Vihik 959

ETTEVÕTLUS JA RAHANDUS ÜLEMIN EKUL TURUMAJANDUSELE

Majandusteaduslikke töid

Tartu Ülikool

EE2400 Tartu, Ülikooli 13

Vastutav toimetaja U.-R. Okk

8,98. 9,0. T. 3. 300

TÜ trükikoda. EE2400 Tartu, Tiigi 78